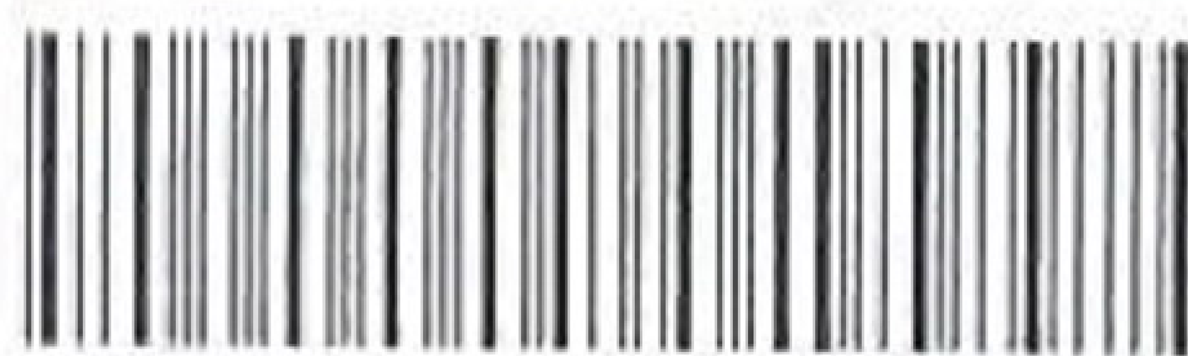
田兆元　田　亮著

商贾史

中国社会民俗史丛书





上海文艺出版社

责任编辑：夏青根
封面设计：王志伟

中国社会民俗史丛书
商 贾 史
田兆元 田 亮 著
上海文艺出版社出版、发行
（上 海 绍 兴 路 74 号）
新华书店经销 吴县文艺印刷厂印刷
上海艺文激光电脑排版厂排版
开本 787×1092 1/32 印张 7 插页 10 字数 148,000
1997 年 11 月第 1 版 1997 年 11 月第 1 次印刷
印数：1-5,000 册
ISBN 7-5321-1648-4/K·98 定价:14.50 元



帝舜,华夏第一贾

(明《三才图会》)

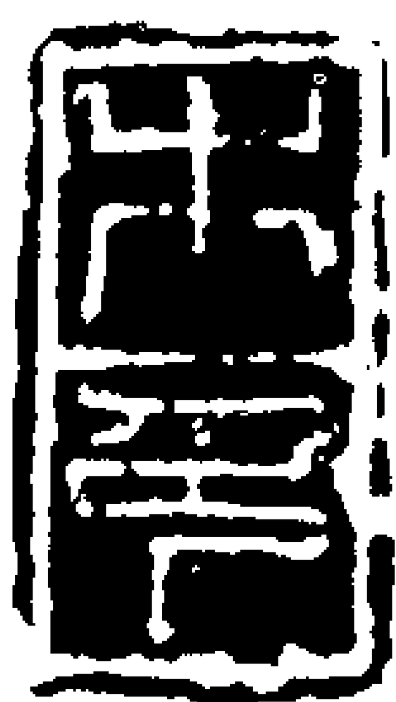


管子,第一官商

(明《三才图会》)



范蠡,春秋末年大商人






秦、汉市印

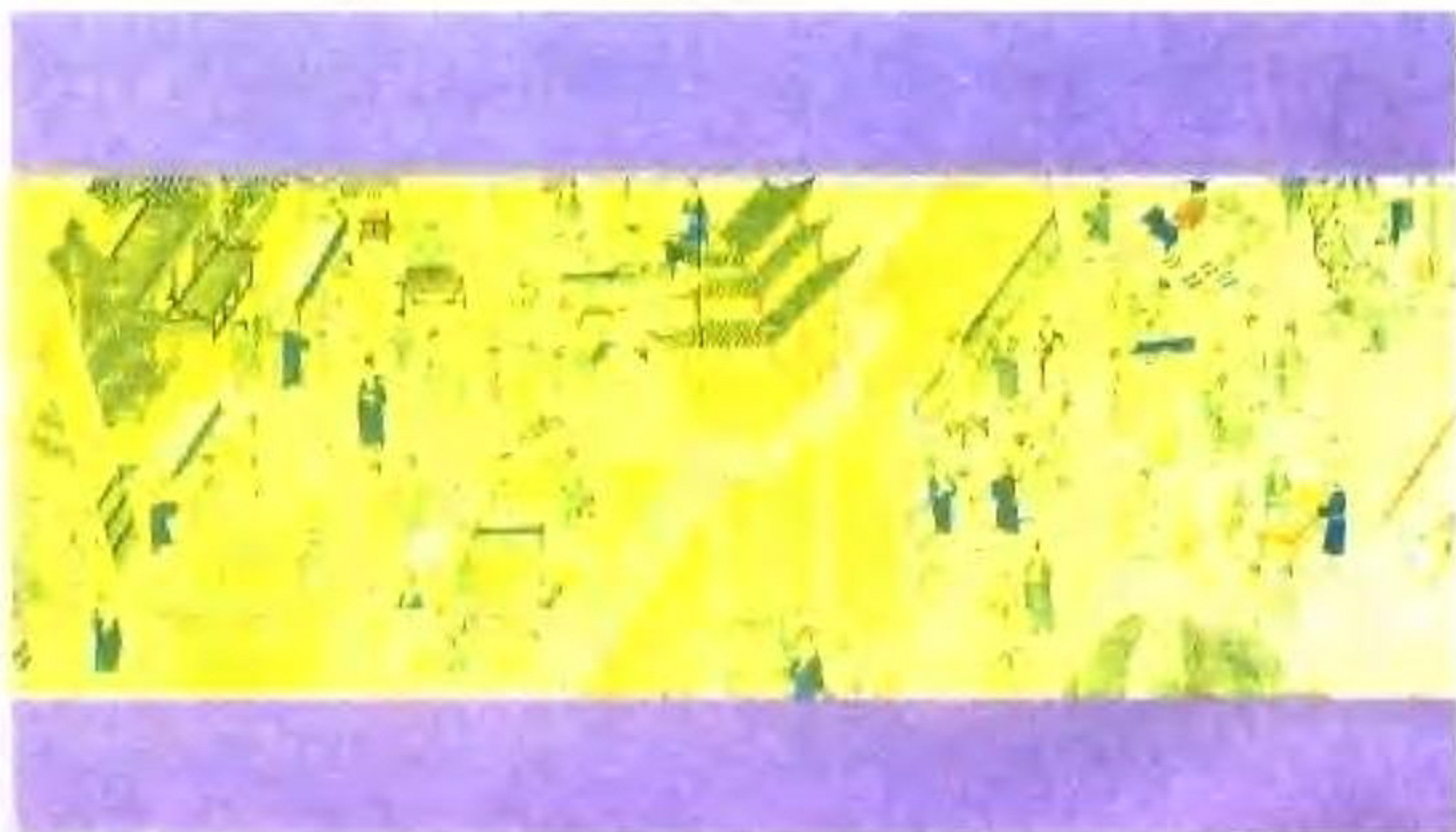


唐宋买盐银铤铭文拓片

(《尊古斋所见吉金图》)



宋人《解盐图》(《政和证类本草》)



明《皇都积胜图》(局部)



长安西市图



斗浆图



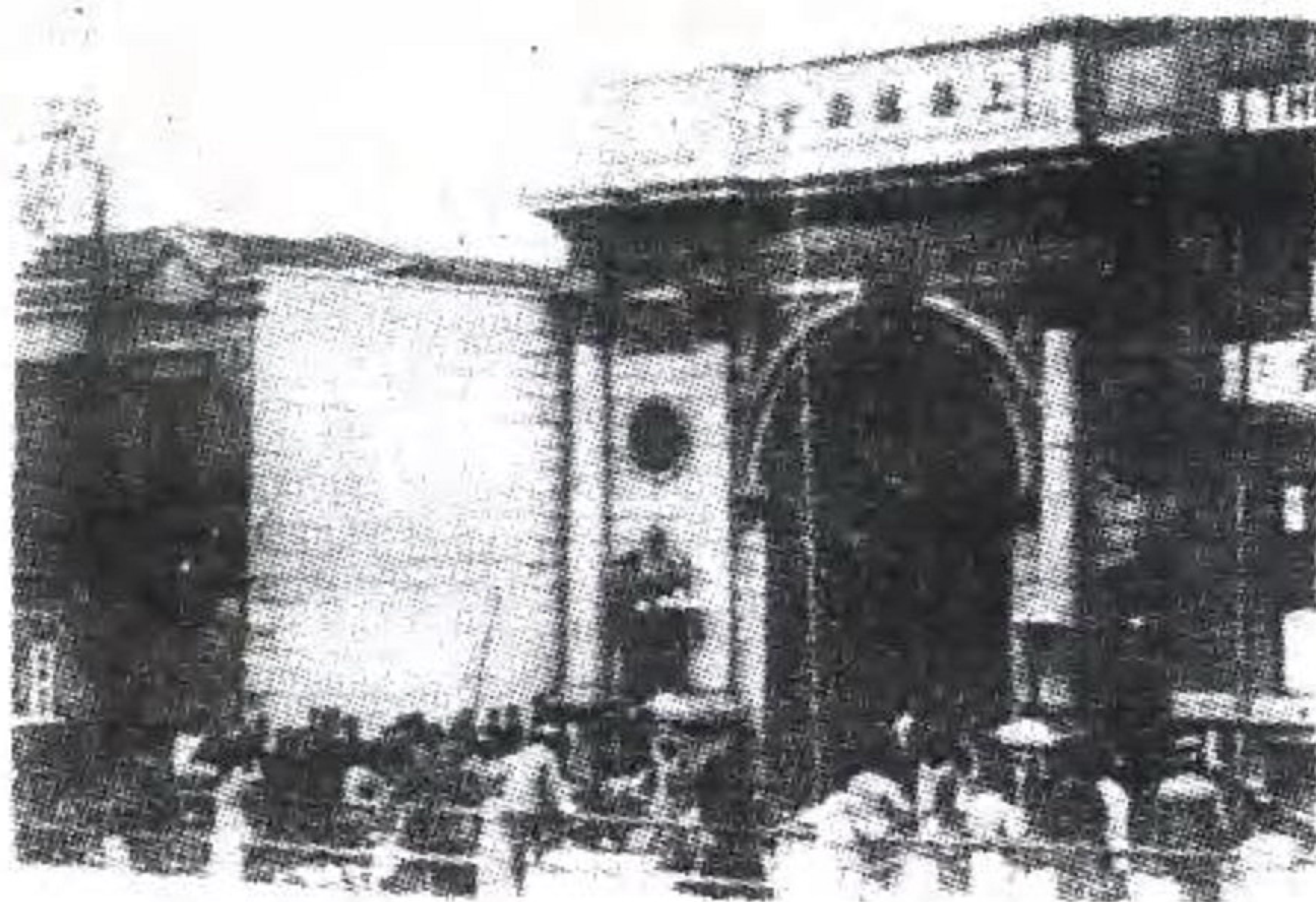
卖鱼图



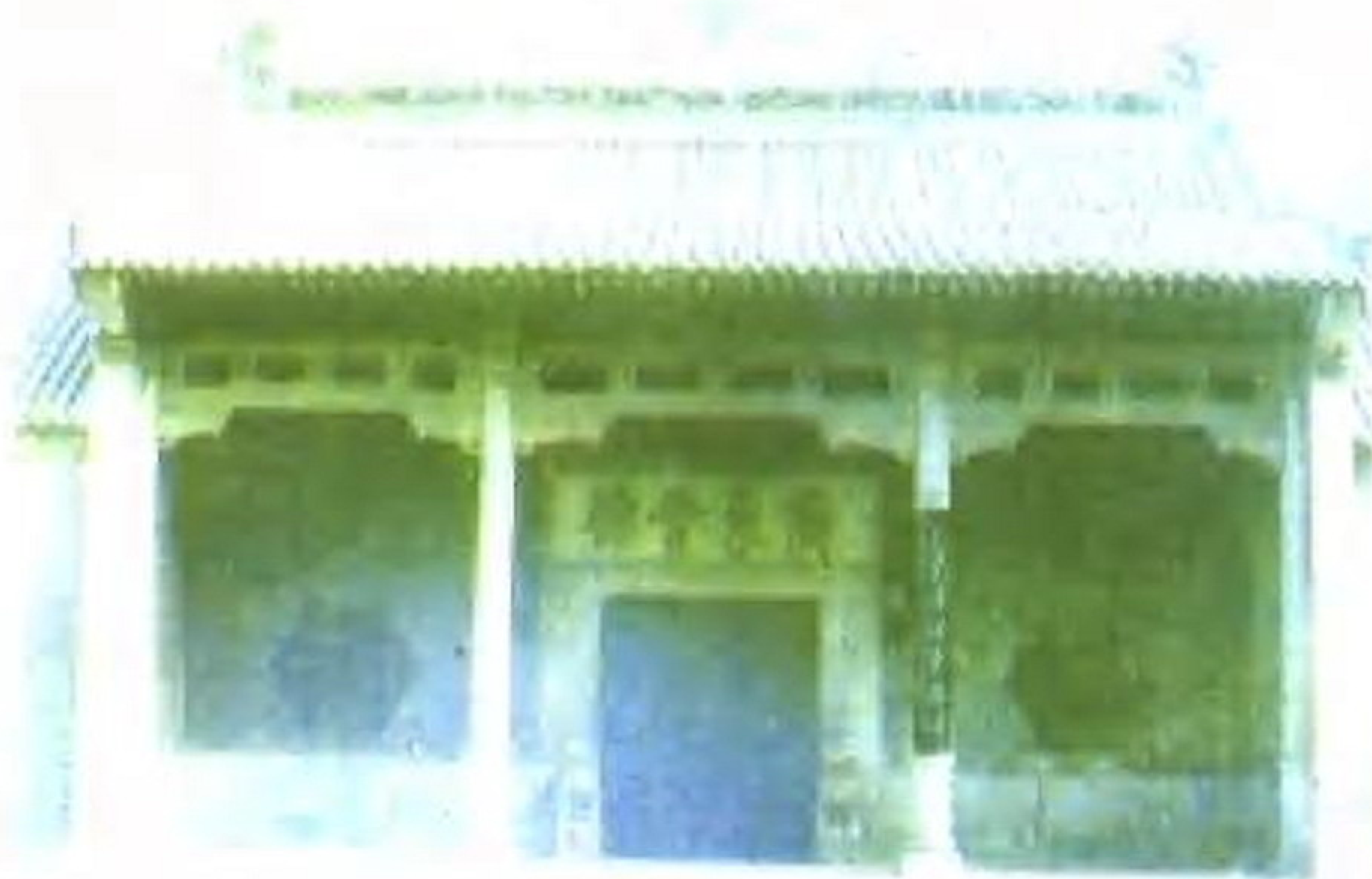
商铺（《点石斋画报》）



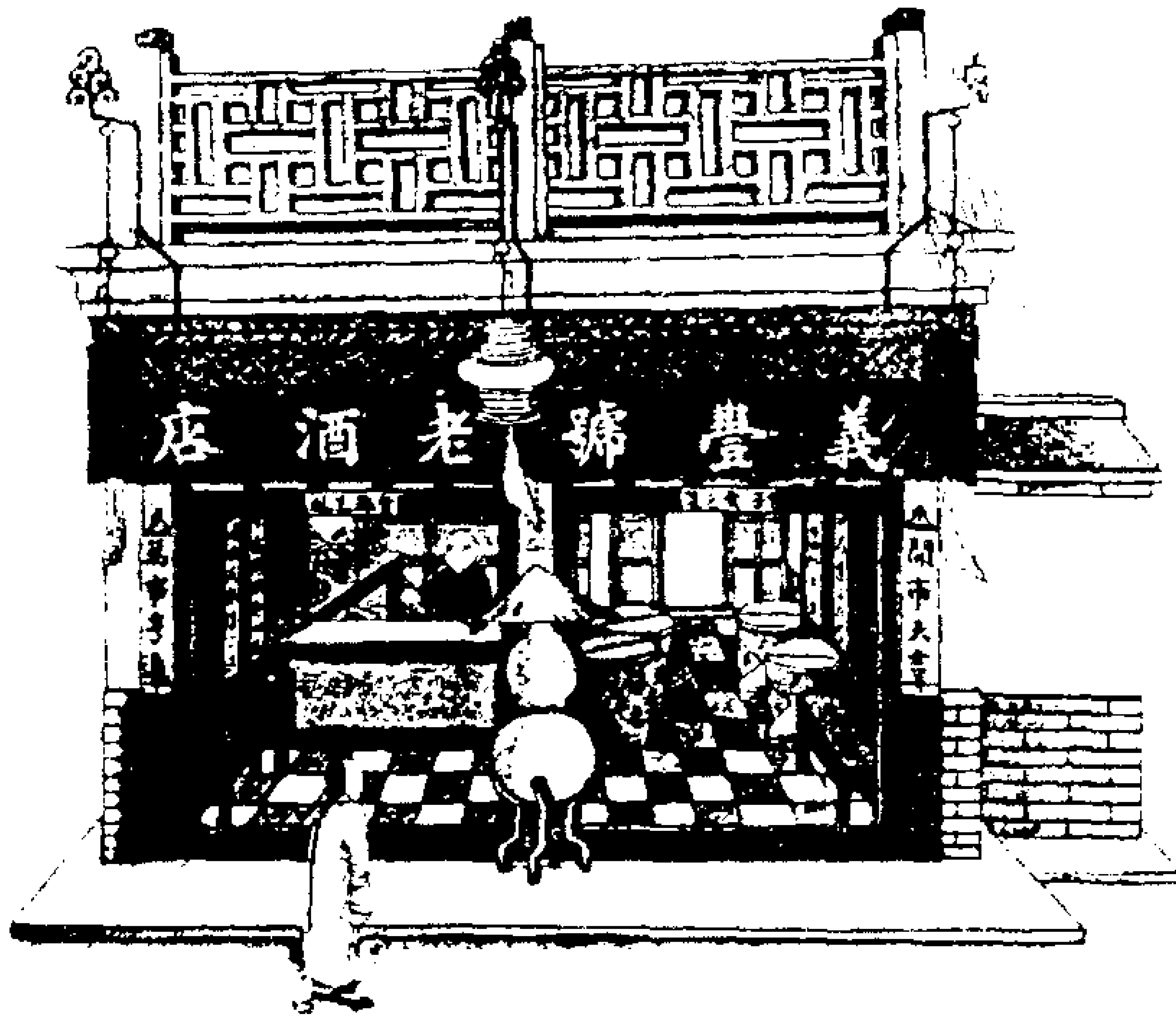
店号（《点石斋画报》）



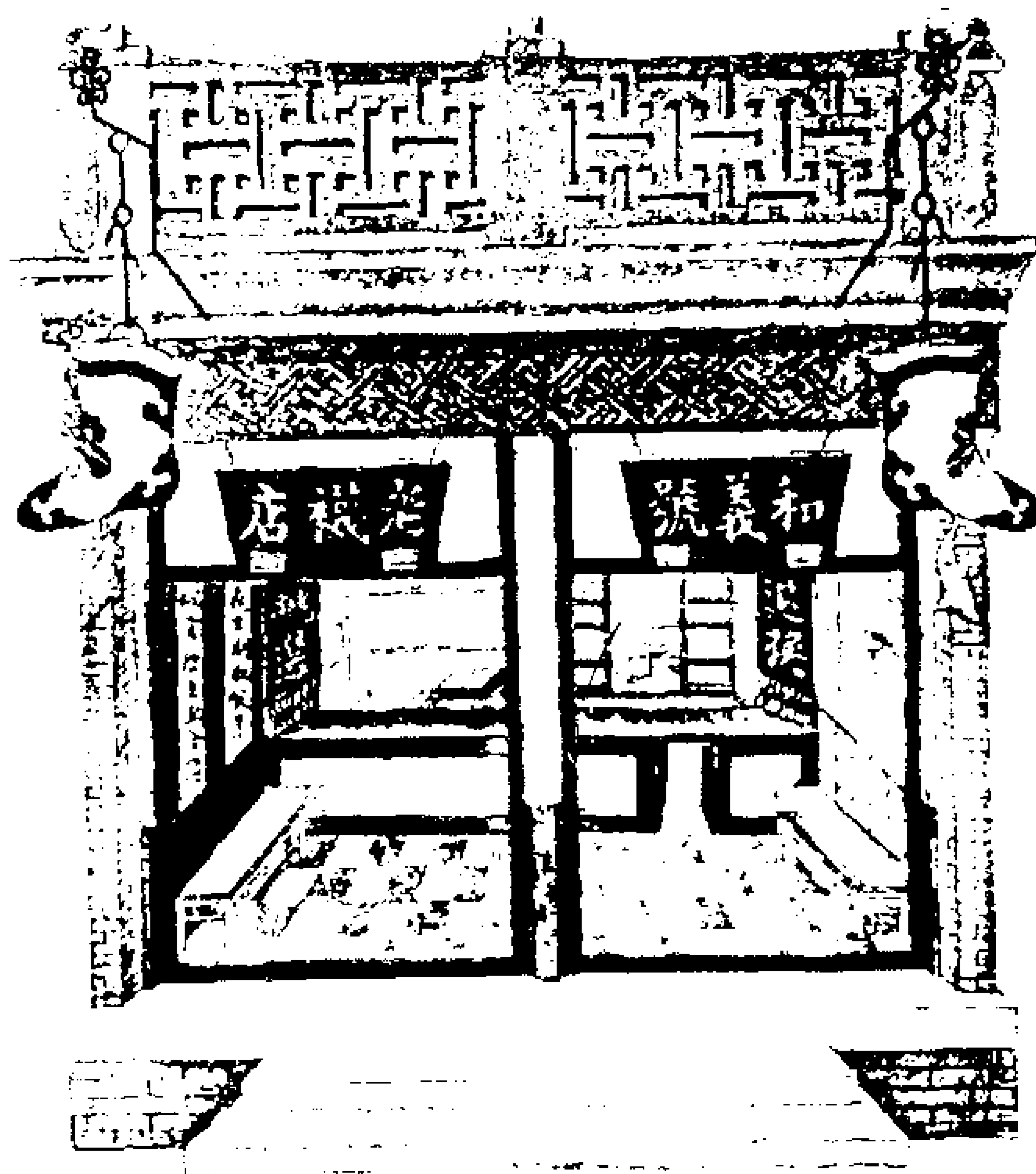
上海总商会正门



天津广东会馆



义丰号老酒店



和义号老袜店

前　言

中国商贾说来是一个凝重的话题，商贾的命运几乎跟中国传统社会的命运联系在一起，他们的行为牵动着中国社会的神经，而社会的价值取向又直接制约着商贾的经营行为，从而也决定了商贾的命运。商贾与中国社会文化存在着密切的复杂的相互联系。

主导社会文化主潮的是统治阶级的意志，这是任何社会都不能外此的客观规律。在很大的程度上，是统治者的意志在掌握着商贾的命运，仿佛是如来的掌心，商贾是怎样也跳不出其掌握之中的，这样就决定着商贾阶层受控的力度始终强大，它的独立性也就相对弱化。

在统治阶级内部，始终存在着抑商与重商两股势力，从总体上看，抑商占有主导势力，但重商的力量却一直作用着。如果说始终抑商，则商贾早就奄奄一息，很难在漫长的历史舞台上上演各种悲喜剧，所以中国社会还存在着重商的一面。问题是：既然重商，何以中国的小农社会势力那样强大，始终难以分解？如果说抑商有害，统治者又为什么那么热衷奉行，而往往在抑商政策奉行之后，社会反倒一度出现繁荣强大的局面呢？

商鞅是中国古代重农抑商的最早的倡导者和执行者，他的举措不仅没有造成秦国的灭亡、反使秦国一天天壮大，而使

秦国最后一举统一了中国,这是不是说明抑商政策是对的,而商贾遭打击活该呢?显然,对于抑商不能不作具体分析。

历代统治者都颁布了各种贱商的法令,如商人不能衣丝乘车,商人及其子孙不得为官,可是许多作大官的都是大商人及其子孙,如吕不韦,如桑弘羊,所谓"市井子孙不能为吏"之法乃为一纸空文。这似乎说明,最高统治者对商贾并不讨厌,那么他们为什么要抑商呢?

剥开充满矛盾的层层表皮,我们发现,所谓抑商,其实只是为了抑制私商,官商却是始终倡导的。商鞅变法对商人的禁制只是针对私商的,他的种种措施,都是怎样使得私商无利可图,而重要的行业如盐铁则由国家专营。商鞅并不认为商业不重要,他说:"农、商、官三者,国之常食官也。农辟地,商致物,官法民。"[1] 只有商人才能带来财富,而只有这些财富掌握在国家手中,才有实力发动大规模的兼并战争,所以,在一定程度上可以说是抑私商、重官商的政策才有了秦国的统一运动,一个国库空虚的政权是无所作为的,没有财富积累秦国不可能实现国家的统一。同样,没有桑弘羊这样的官商为国聚财,武帝时的拓疆武功便无从实现。这些事例说明,抑制私商、官营商业对于积聚国家财利是有作用的,特别是对于实现近期重大目标,官控商业是不可或缺的重要手段。

但是,无论是对国家还是对民众,完全的官控最终会带来恶果,在一个时期的财产搜刮后,社会经济遂失去活力,经济萧条便随之而来,仿佛食用兴奋剂,一时间亢奋无比,但疲软也接踵而至。国家在较便利的情况下获得巨额财富,往往不

---

① 《商君书·弱民》。

甚爱惜,或大兴土木,挥霍浪费,或开疆拓边,耗资亿万。此时,来路已基本断绝,而开支日益扩大,入不敷出,于是社会陷入危机,秦的后期、汉武帝统治的后期就是这样一种状态。

从古到今,官商的发展对国家命运的影响是引人深思的。

而古代抑制私商都是为了国家利益么?有时是,很多情况下不是。它往往是一些官僚打着抑商的旗号,却干着中饱私囊的勾当。马端临指出:"古之人立法,恶商贾之趋末而欲抑之;后之人立法,妒商贾之利而欲分之。"[①] 他们不仅仅是分一杯羹的问题,而是凭仗着权力优势,攫取巨额财富,具有强大的掠夺性。官人经商从一开始就形成了一种社会毒瘤,成为一大祸根。从石崇、和珅到日今形形色色的"官倒",都是中国商贾的真正敌人,此类恶病不除,就没有良好的商贾发展的社会环境,所谓庆父不死,鲁难未已也。

儒与商的关系也是中国商贾史中引人注目的问题。以往人们多认为儒家重义轻利,抑商的动议必定出自儒家,并有断言商贾之不发展为儒家思想所致者。这些都是错误的。首先,儒家的理想君主往往是经商的倡导者或实践者,如舜、如周公,或身体力行,或积极扶植商贾事业,无贱商之举。其次,儒家的创始人孔孟没有攻击商人的言论,孟子还对市场征收重利的行为予以抨击。儒家主张不能"与民争利",所以盐铁官营、重关市之税概在反对之列。儒与商存在着血缘联系,后来儒者为商就一点也不足为奇了。就中国商人的贾德贾道看,其核心还是儒家的信义,而其商帮商团的维系也多是儒学伦理。商贾中市井之气甚重自不待言,而儒家之道才是中国

---

① 《文献通考》卷二〇《市籴一》。

商贾成长的灵魂。

真正崇尚崇本抑末、抑制私商的是法家，法家的主张与儒家的主张往往形成一种尖锐对抗，我们从西汉时期多为儒生的贤良文学之士与大夫桑弘羊的一场论战就会发现这种矛盾难以调和。桑弘羊倡盐铁专营出于政治、经济两方面的考虑。他举了朐邴与吴王两个专山泽之利而谋反的例子，说明豪民的存在会威胁皇权统治，应该由国家笼盐铁之利，设山海之禁，行平准之法，坚决抑制豪商大户，实行盐铁官营。而贤良文学之士则针锋相对地指出："三桓专鲁，六卿分晋，不以盐铁。故权私深者，不在山海，在朝廷；一家害百家，在萧墙，而不在朐邴也。"[①] 否定了富民豪族是国之害的学说。对于垄断铁业的弊端，贤良文学之士也有足够的认识："县官笼而一之，则铁器失其宜，而农民失其便。器用不便，则农夫罢于野而草莱不辟。草莱不辟，则民困乏。"[②]一针见血地指出了官商不能适应生产需求，生产盲目，最终危害社会。文学之士感慨地说："愚窃见一官之伤千里，未睹其在朐邴也。"儒生之为商家辩护于此可见一斑。

这样看来，在儒学与商贾的关系上确有许多是非需要澄清。

儒生们并没能给商贾帮上太多的忙，对于多数读书人来说，他们自己没能从事商贾，而又无势位给商贾以支撑。而同时，书生的穷酸又使部分商人在他们面前"甚有傲色"，造成书生与商贾间的关系紧张，这种表面的对抗掩盖了他们共同的实质追求，因为那些只会在书生面前逞能的商贾并非商贾社

---

①② 《盐铁论·禁耕》。

会的主流，而书生摆出“骨气”也是在官位和钱财均无所得后的唯一资本展示，不能改变他们反对官府“与民争利”的主张。书生与商人原本是有许多共通之处的。

尽管环境恶劣，传统社会中还是诞生了一批商界雄杰，而在近代社会，他们曾大放异彩，推进着中国经济的转型。然而，无论是商人自身，还是社会环境，中国商贾都还很难成长出叱咤风云的人物来。但愿我们能从中国商贾的发展历程中得到启示，去迎接一个群雄逐鹿商贾发展的新时代。

本书第一、二章由田兆元撰写，第三、四、五、六章由田亮撰写，第七章由田兆元、田亮合作撰写。作者水平有限，不当之处恳请读者批评指正。

目　　录

第一章　商　海　沉　浮

一、曾　经　辉　煌

中国历史上的崇本抑末实际上是一个重农轻商问题。在漫长的岁月里，商业惨遭摧残，商人地位低下。然而，重农抑商却不是从来如此的古训，商人们也没有永远垂头丧气地过活。他们曾经辉煌，他们的地位几度消长，酸甜苦辣，一言难尽！

一开始，商业并不是末业，商人也不是贱类。商业是远古帝王开创的伟大事业，伟大的帝王与先祖曾躬行其道。我们从神话与传说能看到远古帝王开创商业活动的伟大业绩。

中华民族是炎黄子孙，炎帝、黄帝是整个中华民族共同崇奉的先祖，炎帝、黄帝被认为是最早提倡和发展商业交换的人。《易·系辞下》："庖羲氏没，神农氏作，……日中为市，致天下之民，聚天下之货，交易而退，各得其所。"神农氏即是炎帝，《世本·帝系篇》直称炎帝神农氏。"曰中为市"是传说中最早的商业活动的描述，它的主持者是炎帝。这说明，我们的远古祖先同时是商业文化的奠基人，后世将商视为末业，真是件令人困惑的事。黄帝治天下，则又把商业活动向前大大地推进

了一步。《易·系辞下》说黄帝时"刳木为舟,剡木为楫。舟楫之利,以济不通,致远以利天下";"服牛乘马,引重致远,以利天下"。发明舟楫运输,驯养牛马役使,大幅度改变了运输条件,使大规模的交换成为可能。又传说黄帝时代为太平盛世,"道不拾遗,市不预贾,城廓不关,邑无盗贼,鄙旅之人相让以财。"① "市不预贾"是说不干涉商贾的交易活动,这与后代对商贸横加干预的情形形成一鲜明对比。炎、黄二祖真正被说成商业文化的创始人。

这种传说出自儒家经典《周易》,可知儒家文化起初并不排斥商业活动,孔子、孟子都没有说过多少贬斥商人的话,相反,儒门还出现了像子贡那样的巨贾。这一点非常重要,后来儒与商的合流实际上是一种文化回归。

尧、舜、禹是儒家所崇奉的圣人,也是嫡传的黄帝后人。据《史记·五帝本纪》,黄帝曾孙为帝喾,帝喾生放勋,是为帝尧。关于帝尧的治绩,《淮南子·齐俗训》这样说:"尧之治天下也……水处者渔,山处者木,谷处者牧,陆处者农;地宜其事,事宜其械,用宜其人;泽皋织网,陵阪耕田,得以所有易其所无,以所工易其所拙。"明言尧把交换作为治理的重要手段,这也就是说通过商业活动强化社会分工,而分工又促进交换的发展。尧成为商业的组织者。

当尧作为帝王治世时,舜只是一个平头百姓,后来尧因人举荐,并亲自考察,发现舜不仅德行好,且有治国之才,便把王位禅让给他。舜在受禅之前,曾干过许多行当。据史书记载,舜曾"耕于历山,渔雷泽,陶河滨,作什器于寿丘,就时于负

---

① 《淮南子·览冥训》。

夏”。[1] 这也就是说，舜作过农夫、渔夫、手工业者，还作过小贩。《史记索隐》在解释“就时于负夏”时说：“就时犹逐时，若言乘时射利也。《尚书大传》曰‘贩于顿丘，就时负夏’，《孟子》曰‘迁于负夏’是也。”《绎史》卷十引《尸子》：“顿丘买贵，于是贩于顿丘；传虚卖贱，于是债于传虚，以均救之。”在贱的地方买，到贵的地方卖，这是一种精明的商业行为。这种身体力行的经历是炎、黄所没有过的，所以舜是我们所知道的亲自从事买卖的第一人，可称“华夏第一贾”。他的买贱卖贵的经营之道是后世商贾所遵循的普遍法则。

禹时天下一统，商业活动有了更大的发展。其中一个突出标志是说夏时铸造使用货币。据考古发现，货币在夏之前的新石器时期晚期遗址里就有了天然贝，但具体使用情况不详。司马迁曾感慨：“农工商交易之路通，而龟贝金钱刀布之币兴焉。所从来久远，自高辛氏之前尚矣，靡得而记云。”[2] 人们曾笼统地把夏商以前的货币称为三品。杜佑说：“货币之兴远矣！夏商以前币为三品（珠玉为上币，黄金为中币，白金为下币，白金为银）。”[3] 这话很难相信，因为夏以前的金银未得考古学的证实。人们传得较实在的是“夏后以玄贝”。[4] 因为在殷商遗迹中，贝已大量发现，文献中（金文）屡提锡贝事，如商小臣邑斝铭：“王易（锡）小臣邑贝十朋。”夏后以玄贝进行交易当有根据。人们又说夏时有金币，如《管子》说：“禹以历山之金铸币。”禹是否铸金币并不重要，关键是在人们心中的

---

① 《史记·五帝本纪》。

② 《史记·平准书》。

③ 杜佑《通典》卷八。此论也见《史记》。

④ 《盐铁论·错币》。

神圣帝王大禹曾主持了这样一桩重大的活动,可见商贸非末作,而是经国之大业。

五帝三王是中国文化的根基所系,他们的事业被视为人文的起点,而他们或直接作为商业的开山祖师,或为商贾的发展创造基本前提,或身先士卒,一尝商贾滋味,可见商贾是先祖的伟大创造,是先王所行的伟大事业。五帝三王时代,商业是神圣的,商人是帝王亲自从事过的职业,岂能以末业视之?

自舜作了可考知的第一商贾后,在商代,我们找到了第二个商贾,他也是一位帝王,即商人的先祖王亥。据说王亥发明了牛车,王亥驾着牛车,带着货币往来于部落间作生意。《山海经》说王亥在有易被有易之君杀了,夺了王亥的"仆牛",这"仆牛"大概就是所谓的牛车。这是一位为了商业利益献出生命的君王。有其君必有其民,殷商的商业活动繁荣可以想见。商人对王亥的祭礼十分隆重,一次就用牛三百头,这中间有很大可能是商人把这位祖先同时尊为商业神,希望他的神灵能够保佑子孙们商场吉利。

商人有经商的传统,故商灭亡后,商遗民依然在从事商业活动。周公以成王之命告诫商遗民:"其艺黍稷,奔走事厥考厥长。肇牵车牛,远服贾,用孝养厥父母。"[①] 驾着牛车搞长途贩运,这是他们的先祖王亥的传统。商人对祖业的继承,构成了商贾世家,后世所谓商人之子恒为商就是这种行业世袭的习俗造成的。

有人认为就是因为商遗民从事了商业,而商于周时地位

---

① 《尚书·酒诰》。

便低，轻商肇始于此，这是不对的。周初，商业同样受到重视。胡寄窗先生曾经指出："在西周王朝统治的全盛时期，各种古代文献均未显示有丝毫轻视工商业重要性的迹象。"[①] 西周时期，商人与商业依然荣耀，商贾的贡献促进了西周社会的繁荣。

文王时遭了天灾，老百姓衣食成了问题。通有无、济贫困成了头号大事。周文王立刻想到给商贾提供方便。"外食不赡，开关通粮"[②]。不使滞留，于是出现驰车旦夕运粮的局面。粮商至少在这时得到了好处。

待武王灭殷，为营建都邑，首先想到的是人丁兴旺，以呈繁荣太平景象。周公定出"大聚先诱之以四邻"之策，民不妄至，有市乃行，"乃令县鄙商旅曰能来三室者与之一室之禄"。这算是一种招商的奖励。"一室之禄"谓一大夫之耕禄，以官禄奉送商人，这在后世真是难以想象。不仅如此，城市建设还为商人提供便利：

> 辟开修道，五里有郊，十里有井，二十里有舍。远旅来至，关人易资，舍有委。[③]

商人做生意可提供住宿，这可称"筑巢引鸟"吧！那时不像现在道路畅通，而作为商业活动的起码前提交通便利了，使大规模的贸易有了可能。有水，有房，这安排是很周到的。官府是

---

① 胡寄窗《中国经济思想史简编》第6页，中国社会科学出版社，1981年。
② 《汲冢周书·大匡》。
③ 《汲冢周书·大聚》。

在为商贾提供服务。

除了这些物质硬件外,周初还有重商的"软件"。首先是确立工商兴市的大政方针:"工匠役工以政其材,商贾趣市以合其用。"[1] 要商业发展还得平夷关市,不能以重税压垮商人。"关夷市平,财无郁废,商不乏资",周公把这策略当作了兴商兴市的法宝:"关市平商贾归之。"[2]周公制礼作乐,更制订了发展商业的大计。西周的商贾有政策保护伞,他们得到了健康成长。

周代的商业发展是有法可依的,市场管理有一套规范。每个城市都有专门的市场。《周礼·考工记》说:"匠人营国,方九里,旁三门,左祖右社,面朝后市。"这个市场的管理系统十分严密。《周礼·司徒教官之职》有这样一些记载:

> 司市:掌市之治教、政刑、量度、禁令。以次叙分地而经市,以陈肆辨物而平市,以政令禁物靡而均市,以商贾阜货而行布,以量度成贾而征儥,以质剂结信而止讼,以贾民禁伪而除诈,以刑罚禁虣而去盗,以泉府同货而敛赊。大市日昃而市,百族为主;朝市朝时而市,商贾为主;夕市夕时而市,贩夫贩妇为主。……

这司市仿佛一市场总管,对市场管理可谓面面俱到。其他有质人、廛人、胥师、贾师、司虣、司稽、胥、肆长、泉府等分掌商品的质量、价格、税收和治安等各种事务。西周是否存在这么严格的市场管理体系尚有疑问,但这种规划在今天看来也

---

①② 《汲冢周书·大聚》。

是相当完备的。西周礼义严格，市场规划当十分周密，百官各司其职当有所本，不全是后人虚拟。

当时的市场禁令现在读来既有趣也觉有益。《礼记·王制》篇说：

> 圭璧金璋不粥(鬻)于市，命服命车不粥于市，宗庙之器不粥于市，牺牲不粥于市，戎器不粥于市，用器不中度不粥于市，兵车不中度不粥于市，布帛精粗不中数、幅广狭不中量不粥于市，奸色乱正色不粥于市，锦文珠玉成器不粥于市，衣服饮食不粥于市，五谷不时果实未熟不粥于市，木不中伐不粥于市，禽兽鱼鳖不中杀不粥于市。

这里面除了少数几款因当时的观念不同现在看来不太合适外，其他如劣质产品，不合格产品，凶器，破坏生态自然的产品，假冒产品都不许上市，这些东西危害自然、社会与人生安全，禁绝之有利规范市场。这些禁制有利于社会，是合理的条例。商贾遵循这些条例，无疑是应该的。否则，作奸犯科、害国害民。

西周时既给商贾的发展提供了许多便利，又对商贾的经营活动作出了严格的制度化的规定。商贾在有法可依的条件下得到了合理成长。

我们很难找到西周商贾活动的个案，但能找到一大堆关于市场与商贾的典章。就这些制度看，它是有利于商贾发展的。我们可以推知，西周还是商贾发展的黄金时期。不然，东周时冒出的一批巨贾是不会突如其来的，他们当是在吸取西周前辈的经验基础上，因时制宜而成长起来的。

西周的那一套市场规范实施的可能性是很大的，因为在很大程度上西周的工商业为官营，管理起来比较便当。《国语·晋语》里说道："公食贡，大夫食邑，士食田，庶人食力，工商食官，皂隶食职。"史学家范文澜把工商列入西周统治阶级的范畴，[1] 可见"工商食官"制度下工商阶层颇有地位。商直属官管，官的意志能得到贯彻，官商之间少有冲突发生。

当然，西周的商人并不都是官商。当周公建城时，考虑推行的招商政策就是吸引私营的工商业者。作为自由民和一定程度上的接受俸禄，他们是私营而又得官庇护。当时所谓人有十等："王臣公，公臣大夫，大夫臣士，士臣皂，皂臣舆，舆臣隶，隶臣僚，僚臣仆，仆臣台。"[2] 在这个相臣系列里，没有提到谁臣工商，也没说工商臣谁。大约他们跟自耕农一样，是一伙自由民，除了纳市税外都处逍遥状。

西周的平民有两种基本称谓：一是住在乡下的"野人"，即农夫；一是住在城里的"国人"，即工商业者。作为一个阶层，"国人"的势力日涨，都城里的国人尤其气焰高涨。周厉王时，其政暴虐，国人谤王，工商业者与国王的冲突的序幕拉开。

长期以来，商贾一是得政治上的照顾，二是关夷市平，他们在经济上得到了实惠，成长中的国人阶层不满足于经济上的得到实惠，开始有了对政治的要求。长期的优越地位，若一时受损，则必然反抗。周厉王无道，"国人"议论批评起国王来了，于是演出了厉王弭谤的故事。厉王不听召公之谏，弄得国人"道路以目"，三年后，国人忍无可忍，竟起义将周厉王赶下

---

① 范文澜《中国通史》第一册，1978年。

② 《左传》昭公七年。

了台。[①] 工商业者的这一壮举无疑惊天动地，它向世人显示了自己的巨大力量。

工商业者与国王的直接冲突导致了“工商食官”格局的逐步瓦解。“国人”的主体是私营工商业者，他们与国王的冲突的真正原因还不在于厉王的暴虐，他们的经济利益受到损害才是矛盾的根源所在。《国语·周语》有这样的记载：

> 厉王说荣夷公，芮良夫曰：“王室其将卑乎？夫荣公好专利而不知大难。夫利，百物之所生也，天地之所载也，而或专之，其害多矣。天地百物，皆将取焉，胡可专也？所怒甚多，而不备大难，以是教王，王能久乎？夫王人者，将导利而布之上下者也，使神人百物无不得其极，犹日怵惕，惧怨之来也。

荣夷公专利不外对工商业者加收市税，以获得更多的财政收入。应该说，这是跟西周的财产所有制没有矛盾，因为西周是“普天之下，莫非王土，率土之滨，莫非王臣”。天子富有四海，调整税收似乎理所当然。至西周后期，井田制已遭破坏，已没有多少农夫来耕作公田了，这样，官僚俸禄及朝廷开支成了大问题。经过了很长时间的修养生息的工商业者口袋已日渐饱满，厉王和荣夷公就动起了工商业者脑筋来。国王要“专利”，“国人”利益受损，于是冲突在所难免。

芮良夫显然是站在工商业者的立场上说话的，认为“天生百物，皆将取焉”，而不是什么“普天之下莫非王土”，天生的财

---

① 《国语·周语》。

产每人都有份，这响当当的理论根据掷地有声，旨在捍卫“国人”的利益。

问题在于国家传统的财政来源已经枯竭，籍田制在厉王时已经废止了（籍田为一种劳役地租制，天子诸侯借助民力耕之以获利），政府靠什么来维持呢？显然，租税制度要来一番改革。它涉及到一个利益再分配问题，因而矛盾复杂地交织在一起。宣王继位后宣布“不籍千亩”①，即正式废除劳役制。劳役制废除了采取什么办法取财？这是摆在西周王朝统治面前的一个重要课题。厉王“专制”遭“国人”放逐，此一举动带来了复杂的后果，它既显示了“国人”的力量，同时也使得统治者对“国人”的防范加大。“国人”有权放逐国王，显然不是些小民散户，而是巨室富族，势力强大，形成了对中央政权的威胁。他们的出现引起了统治者的高度警觉。

在个人利益和国家利益之间，商人该怎样协调这种关系，这也是摆在商贾们面前的课题。若因变革加大了税收数量，心理能力一时难以承受，这很自然，但倘若没有影响到事业的发展则应予以配合，否则，灾难将更加深重。商人除了承担经济上缴纳税收的义务外，同样也应该担当起应尽的国家义务，如服兵役等。在宣王时兵败于南国，这是财力和兵力皆弱的表现。宣王决定清查一下人口，准备收税和征兵，也即“料民”，② 这实在是件天经地义的事，可也遭到强烈的反对。有个叫仲山父的臣子这样说：

---

① “不籍千亩”即不借民力耕作公田，籍田制的弛坏于厉王时已开始了。

② 《国语·周语》。

民不可料也！夫古者不料民而知其少多，司民协孤终，司商协民姓，司徒协旅，司寇协奸……是则少多、死生、出入、往来者，皆可知也……是皆习民数者也，又何料焉？不谓其少而大料之，是示少而恶事也。临政示少，诸侯避之。治民恶事，无以赋令。且无故而料民，天之所恶也，害于政，而妨于后嗣。[1]

仲山父的说法可以说毫无根据，清点一下人口会有什么错？他说"古者不料民而知其少多"，实际也是各部门早就清查好了的，能知道民众的数量难道不是普查过了的吗？找出借口反对不外是一怕服役，二怕纳税。至于说什么料民为"天之所恶也，害于政，而妨于后嗣"，则完全是耸人听闻，无中生有。这次人口清查遭到了巨大阻力，史载至周幽王时"乃废灭"，即取消了这场运动。

就后来秦国征兵总是发罪犯与商贾的情形看，"料民"主要是针对工商业者而发的，好专利也主要是专商人之利。宣王虽传为中兴之主，但与商人矛盾很深，其间缘由一是因为乃父遭工商业者的放逐，二是因为"料民"受阻。商人势力的发展，不仅造成了放逐国王的事实，似乎更有剿灭周室的企图，这就使得宣王对商贾采取了严厉打击的态度。

史载宣王之时，有童谣说："檿弧箕服，实亡周国。"[2] 这是一个政治预言，显然是对处境艰难的西周当局的落井下石，必然引起政治恐慌。《集解》引韦昭注"檿弧箕服"曰："山桑曰

① 《国语·周语》。

② 《史记·周本纪》。

檿。弧，弓也。箕，木名。服，矢房也。”看来这是指一种特制的弓和箭袋。这预言的性质有点像“石人一只眼，挑动黄河天下反”，带有强烈的煽动性。谈到一种弓和箭袋亡周国，是号召人民起来用武装结果了周朝的使命。就在这童谣流行时，有对夫妇正在卖这两样东西，显然，这是商人在组织策动又一次国人暴动。正好宣王听到了这个童谣，惊讶万分，立刻下令“执而戮之”。[①] 这对做买卖的夫妻赶紧开溜了，他们逃到褒国，带去了一个路上收养的女子。后又将此女子进献给周王，这女子就是褒姒，犹如西施入吴，褒姒此去似带有败灭周江山的使命，而这一阴谋的策动者乃是一对商人夫妇。西周末年，商贾与国王已达势不两立之境。

幽王执政，除宠信褒姒这一劣迹外，跟“国人”的矛盾进一步加深，是西周灭亡的根本原因。《史记·周本纪》：

> 幽王以虢石父为卿，用事，国人皆怨。石父为人佞巧，善谀好利，王用之。

这个虢石父得罪的是“国人”，即工商业者。他的主要罪状是“好利”，这肯定是搜刮工商业者。国王与国人的矛盾已不可调和。

纵观幽王之灭，“褒姒惑主”为商人所导演，国人又复搅乱之，则西周之亡，亡于商人之手也。这一结论是有说服力的，自厉王，经宣王至幽王三代，国内矛盾的焦点是“专利”、“料民”而引起的跟“国人”的冲突，周王与工商业者的矛盾是西周

---

① 《史记·周本纪》。

末年社会的主要矛盾。

国人的反抗导致王朝覆灭,这是商人在政治上写下的最辉煌的一笔。平王东迁,其势已衰,国人当然不会跟平王跑到东都,但留在故地有犬戎骚扰,于是,他们奔向各诸侯国,帮助各国发展经济,也发展自己。中国的商贾迎来了一个发展的最辉煌的年代。

范文澜先生在论述西周末年以来的商人状况时指出:

> 工商业者自共和以来,益趋兴盛。幽王时,许多贵族破产流落,庶人富有,却可以做官受爵,过着贵族式的生活。当时君子(贵族)也想做买卖,谋取三倍的利息。王叔郑桓公知道周快灭亡,同商人订互助盟约,请商人帮助他建立新郑国。西周末年,商人地位提高,分享政权,旧贵族不平,《诗经·小雅·大雅》里写下不少的怨恨诗。[1]

这是对西周末年社会生活的概括,在这样一个急剧变革的年代,各阶层的社会地位发生了很大变化,"高岸为谷,深谷为陵"[2]。商人的地位是提高了,但他们的敌人也树立得更多,因而,西周末年商人辉煌的背后也潜伏着危机。

对于春秋时期各诸侯商贾大行其道的情况,我们择要述之。

一、齐鲁商贾　齐鲁之地为周室最为亲信之族所封,此地

① 范文澜《中国通史》第96、97页。

② 《诗·小雅·十月之交》。

临海偏于东方，距中央辖区甚远，又为夷人故土，所以非亲信不得封于此地。鲁周公、齐太公都是西周建国创业的核心人物，他们是周文化的杰出代表，西周的重商传统被他们带到了齐鲁之地。

周公之重商已如前述，鲁地虽为礼义之乡，也商风炽烈，春秋时的鲁人"好贾趋利，甚于周人"，这大约是周公传统。孔子创儒学、对农工不屑，但于商业无异议。他的弟子子贡是个大商人，孔子并没有反对。孔子说："回也其庶乎，屡空。赐不受命，而货殖焉，亿则屡中。"① 把子贡同他的得意门生颜回相提并论，并赞扬子贡考虑问题周全，合乎事理。孔子还把自己比作商品。说："沽之哉，沽之哉，我待贾者也。"② 想相机把自己"卖"出去。孔子的思想在鲁国有很大影响，弃文从商者已早开风气。《史记·货殖列传》：

> 鲁人俗俭啬，而曹邴氏尤甚，以铁冶起，富至巨万。然家自父兄子孙约，俛有拾，仰有取，贳贷行贾遍郡国。邹、鲁以其故多去文学而趋利者，以曹邴氏也。

原始儒学不贱商，所以，礼乐故里人有去文学而趋利者。对于早期儒学的这一特点，胡寄窗指出："早期儒家不反对商业经营这种态度在古代世界范围内已算奇特，而在中国，与战国后期以来二千多年中极端轻视商业的流行观点相对比，却是很

---

① 《论语·先进》。

② 《论语·子罕》。

突出的。”[1] 鲁人“好贾趣利”是一个被人忘却了的传统，它被掩盖在礼乐的光环里。

与鲁不同，齐人重商却是被世人所见的事实。齐祖姜太公是商人出身。据《古史考》说，姜子牙于未遇文王前曾“宰牛于朝歌，市饭于孟津”，似乎是一个开肉店兼饭店的老板。这样的人做了军师，后又封为齐侯，重商是自然而然的。史称“太公至国，修政，因其俗，简其礼，通商工之业，便鱼盐之利，而人民多归齐，齐为大国”。[2] 齐国是以商兴国的。

齐真正成为大国是在齐桓公时代。齐桓公得管仲之助，遂为霸王。管仲未得势时，曾与鲍叔合伙做过一些生意。管仲当道后曾自述这段经历道：“吾始困时，尝与鲍叔贾，分财利多自与，鲍叔不以我为贪，知我贫也。”[3] 这话的背后就是当年确实有些贪财的行为，也说明实在是很精明的，很好算计，连朋友都不放过。管仲治齐，依然走通商之路，“通货积财，富国强兵”。本人也因此大富。《史记》说：“管仲富拟于公室，有三归、反坫，齐人不以为侈。”[4]至于三归、反坫究竟是什么东西，我们至今茫然，管仲富极人臣却是事实。管仲身为国相而以富为人表率，齐国人之争逐财利可想而知。

齐国商业的繁荣归结于向外开放，官府以优惠的税收政策和良好的商业设施使天下商贾云集。首先是税收优惠，“通齐国鱼盐于东莱，使关市几而不征，以为诸侯利，诸侯称广焉。”各诸侯国于此行商有利可图，因而纷至沓来。其次便是

---

① 胡寄窗《中国经济思想史简编》第43页。

② 《史记·齐太公世家》。

③④ 《史记·管晏列传》。

为外来商贾提供各种便利。《管子·轻重乙》说："为诸侯之商贾立客舍，一乘者有食，三乘者有刍菽，五乘者有伍养，天下之商贾归齐若流水。"这样一来，齐地万商云集，不仅齐地的"富商、蓄贾、积余、藏羡、跱蓄之家"日益强大，外地之豪商巨贾也竞奔走于齐。如：范蠡在帮助越王灭吴以后即弃官为贾，"十九年之中，三致千金"，其间，"乘扁舟浮于江湖，变名易姓，适齐为鸱夷子皮"。[①] 范蠡在齐国也曾一度以鸱夷子皮的身分参加政治，《索隐》引《韩子》云："鸱夷子皮事田成子，成子去齐之燕，子皮乃从之。"成子田常为齐权臣，初露取而代之的迹象。范蠡无心政事，遂操贾业。子贡是春秋时巨贾，"结驷连骑，束帛之币以聘享诸侯，所至，国君无不分庭与之抗礼"。[②] 但最后却是"终于齐"，[③] 可见齐国是一片行商的乐土，商贾皆欲归之。开放的商业策略是齐商业发展的重要保障，也是齐国强盛的根本原因。

管仲时的齐国商业似乎发展到了一个顶峰，接踵而来的就是商贾要遇到麻烦了。以下一些事件既可看作是商业史的一些创举，也可视为商贾将招致不幸的前兆：

(一)齐桓公与管仲论"四民"，既给了商贾一席之地，同时可看作是对商贾发展的限制。齐桓公与管仲论"四民"的一段史料如下：

桓公曰："成民之事若何？"管子对曰："四民者，勿使杂处，杂处则其言哤，其事易。"公曰："处士、农、工、商若

①② 《史记·货殖列传》。

③ 《史记·儒林列传》。

何?"管子对曰:"昔圣王之处士也,使就闲燕,处工,就官府;处商,就市井;处农,就田野。令夫士,群萃而州处,闲燕则父与父言义,子与子言孝,其事君者言敬,其幼者言弟,少而习焉,其心安焉,不见异物而迁焉。是故其父兄之教不肃而成,其子弟之学不劳而能,夫是,故士之子恒为士。……令夫商,群萃而州处,察其四时,而监其乡之资,以知其市之贾,负任担荷,服牛轺马,以周四方,以其所有,易其所无,市贱鬻贵,日暮从事于此,以饬其子弟,相语以利,相示以赖,相陈以知贾。少而习焉,其心安焉,不见异物而迁焉。是故其父兄之教不肃而成,其子弟之学不劳而能,夫是,故商之子恒为商。……[①]

这样四民各操其业的优点是实行了专业化,提高了各自的经营水平,然一个严重的问题也出现了:四民的分割使各自的发展也减少了活力。若是商贾教子相语以利,商贾之子恒为商,他们参与政治的可能性便丧失了。所以管仲的"四民说"使商人获得了一个不低的地位,但失去了获得更高地位的可能。

(二)平准制。《汉书·食货志》:

管仲相桓公,通轻重之权。曰:岁有凶穰,故谷有贵贱;令有缓急,故物有轻重。人君不理,则畜贾游于市,乘民之不给,百倍其本矣。故万乘之国必有万金之贾,千乘之国必有千金之贾者,利有所并也。计本量委则足矣,然

① 《国语·齐语》。

而民有饥饿者，谷有所臧也。民有余则轻之，故人君敛之以轻；民不足则重之，故人君散之以重。凡轻重敛散之以时，则准平。使万室之邑必有万钟之臧，臧襁千万。千室之邑必有千钟之臧，臧襁百万。春以奉耕，夏以奉耘，耒耜器械，种镶粮食，必取澹焉。故大贾畜家不得豪夺吾民矣。

应该说，平抑物价、维护社会安定，是国家得以兴旺的一个重要前提。平准就是政府参与商贸，对关系到国计民生的重要物资加以控制，以防止商贾牟取暴利。在物资丰足时以低价收进，待到物质缺乏时售出，使价格保持基本平稳。价格的调控不错，但在发展过程中，政府逐渐把价格统死，并由官方主持大宗的商业贸易，商贾失去了壮大的可能。

（三）盐铁官营。这项制度是承平准制而来的。盐与铁是人民生产与生活的两种最基本的商品物资，需求量极大且价格甚高。齐有二千多里的海岸线，取盐的资源极为丰富，而许多内地诸侯国往往需仰求于齐，此利若为商贾所占，其利万千。管仲把这种利益收归国有，具体做法是：

管仲曰："……今齐有渠展之盐，请君伐菹薪，煮泲水为盐，正而积之。"桓公曰："诺"。十月始正，至于正月，成盐三万六千钟。召管子而问曰："安用此盐而可？"管子对曰："孟春既至，农事且起，大夫无得缮冢墓、理宫室、立台榭、筑墙垣，北海之众，无得聚庸而煮盐；若此，则盐必坐长而十倍。"桓公曰："善。行事奈何？"管子曰："请以令粜之梁、赵、宋、卫、濮阳，彼尽馈食之也。国无盐则肿，守圉

之国，用盐独甚。”桓公曰：“诺。”乃以令使粜之，得成金万一千余斤。[1]

这是一桩巨大的买卖，但它是官营的，商贾个人是难以有如此强大的经营能力的，而盐利为国家所得，私营商贾便不再能获得大的利润，发展速度自然放缓。

铁也是大宗用品，齐国也极重视。《管子·轻重乙》：

桓公曰：“衡谓寡人曰：‘一农之事，必有一耜、一铫、一镰、一耨、一椎、一铚，然后成为农。一车必有一斤、一锯、一釭、一钻、一凿、一銶、一轲，然后成为车。一女必有一刀、一锥、一箴、一鉥，然后成为女。’请以令断山木，鼓山铁，是可以无籍而用足。”管子对曰：“不可。今发徒隶而作之，则逃亡而不守。发民，则下疾怨上。边境有兵，则怀宿怨而不战，未见山铁之利而内败矣。故善者不如与民量其重，计其赢，民得其七，君得其三。有杂之以轻重，守之以高下。若此，则民疾作而为上虏矣。”

开矿冶铁因其特殊的操作方式不宜由官方垄断而改用官民合营方式，民得其七，官得其三。生产由官民合作，卖依然由官方专卖，大利还是流入了国库之中。

粮食也由国家专卖。

盐、铁、粮实行了专卖制，国家是获利了，但商人的用武天地狭小了。专卖制后来成为抑商的重要手段。盐铁专卖是官

① 《管子·轻重甲》。

营商业的一项重大创举，但对私营商贾来说不是福音。

管仲作为一个政治家，他还看到了商贾势力的强大必然会对国王的权利造成危害。他这样警告桓公：

> 管子曰："万乘之国必有万金之贾，千乘之国必有千金之贾，非君之所赖也君之所与。故为人君而不审其号令，则中一国而二君二王也。"桓公曰："何谓一国而二君二王？"管子对曰："今君之籍取以正(征)，万物之贾(价)轻去其分，皆入于商贾，此中一国而二君二王也。故贾人乘其弊以守民之时，贫者失其财，是重贫也。农夫失其五谷，是重竭也。故为人君而不能谨守其山林、菹泽、草莱，不可以立为王。"

管子明确指出万金之贾不是君王的依赖的对象，更不是君王的盟友，由于他们专有财利，实际上是君王的对头，他们的专利行为会搞垮百姓从而也搞垮了政权，所以国王首先要守住山泽资源之利，以使民众有所依求。这样一来，国王对商贾要另眼相待，防之如盗贼，抑商之日已临近了。

齐国商业的繁荣在管仲时主要是引来外商搞活了齐国的流通，国内则主要发展官营商业以壮大国有经济，私营商贾已面临被压制的危险。齐国的商贾在辉煌的同时，已有一丝阴影投射下来了。

二、郑国商贾　与齐国相比，郑是个小国，资源财产难以相提并论，何以这样一个蕞尔小国竟有繁荣的商业呢？其间原因很多，其中有两点至关重要。

首先是政府确立以商立国的方针，商贾与国王订立盟

约，共同发展经济。国君与商贾关系亲密，商贾愿为国效力，勇于为了国家利益牺牲个人财产。国家也保障私营商贾的财产不受侵犯。郑国的政府与商贾之间的这种密切的相互依赖关系在诸侯国中是十分突出的。郑国对商贾优待的传统是从西周带来的。《左传》曾记述了郑桓公与商人结盟的一段史实：

昔我先君桓公，与商人皆出自周。庸次比耦，以艾杀此地，斩之蓬蒿藜藋，而共处之。世有盟誓，以相信也，曰："尔无我叛，我无相贾，毋或匄夺。尔有利市宝贿，我勿与知。"恃此质誓，故能相保，以至于今。[1]

盟约的内容是商贾们不要背叛了君王，而君王也不强买或强夺商贾们的财物，商贾拥有的财富君王不探听之。这一盟约长期以来双方都信守着，因此关系密切。

晋卿韩宣子曾有一对玉环中的一只，其中另一只在郑国的商人手里。宣子拜见郑伯想要那只环，郑子产推辞说："这不是官府的藏品，我们君主不知道。"其他大臣觉得这样不妥，为了一只小小的环得罪了晋这样的大国怎么得了呢？子产不理这些。宣子自己去找那个商人买，价钱都讲好了，但那个商人说这事要禀告国君和大夫知道。宣子于是去向子产提要求道："前几天我提出索要玉环的要求，您认为那不合适，所以我没敢再提要求，现在我已直接向那商人买环，商人说一定要得到您的允许，所以我请求您成就这笔交易。"子产把桓公与商

---

① 《左传》昭公十六年。

人的盟约告诉宣子，并讲出不得献环的原因："我们强夺商人物品是使我们国家背弃盟誓，这事很不合适！您得到玉环，可失掉了诸侯，这事您一定不会做的。若大国发号施令，所供应的物品没个准的，假如郑国是晋国的鄙邑也是不会这样做的。我若献出玉环，造成的后果就不知会是怎样的了。"宣子很受感动，便不再去买那只环了。[1] 子产为了商人的利益不受侵犯，敢冒同大国闹翻的危险，体现出一个政治家的卓识，因为破坏了同商人的联盟就是破坏郑国的经济，从而也动摇了政治统治。郑国朝野对商人尊重，商人也回报国家，具有极强的爱国精神。

郑商人弦高犒秦师而免国难的故事是人们有口皆碑的。《左传》载，僖公三十二年，秦使杞子在郑国获得信任而掌管城北门的钥匙，于是与秦联络里应外合而袭击郑国。自秦至郑，路途遥远，秦军到第二年春天还在路上行军。这时郑国商人弦高要到周地去做生意，在滑这个地方碰到秦军。他知道秦师来者不善，便灵机一动，装作早已知道秦军要来的样子，拿出四张熟牛皮、十二头牛送给秦将，说，我们君主听说您大将要率兵从敝地经过，特派我来犒劳您。我们这穷地方得您光顾真是万幸，若是在这儿住住我们便准备些粮草供应，若是径直走过我们也特护卫出境。同时派人报告了郑伯这一紧急情况。秦将一听，以为阴谋破产，人家已有准备，劳师袭远，必遭败绩，只好罢兵而归。弦高以他的机智保卫了国家，谱写了一曲商人爱国的诗篇。[2]

---

① 《左传》昭公十六年。

② 《左传》僖公三十二年，三十三年。

郑国商贾颇有义气，敢于参与军国大事。《左传》载成公四年，晋大将荀罃被楚军俘虏，郑商人参与了救援活动，拟将荀罃装在衣物包里以运出楚国。然而此事刚计划而未及行动楚人就把荀罃放了。后来这位商人到了晋国，荀罃厚待他，就好像是他真的把自己救出来一样。但这商人却认为无功不得受禄："吾无其功，敢有其实乎？吾小人，不可以厚诬君子。"①便又奔到齐国做生意去了。

郑国商业繁荣的另一个重要原因就是它得天独厚的地理位置。至春秋时期，郑国已俨然成为各诸侯国的中心，又邻近周王室，并担负着拱卫王室的任务，各国还一时不敢对郑下手，愿意留下这一缓冲地带，大家曾相约不许封锁郑国，以利物质中转交流。郑东北有齐鲁，西北有秦晋，南有楚国，在诸侯兼并战未大规模展开时，郑确实是一商业重镇，起着勾通东西南北的作用。在这样一个特殊的地理环境里，又有着政府的保护伞，郑国便诞生了一批优秀的商人。

三、吴越商贾　吴越为后进之国，当中原文化繁荣之时，吴越尚处蛮夷之状，不通中原文化。直到春秋时王寿梦二年，才有楚之大夫申公巫臣自晋入吴，教吴用兵乘车，吴始与中原之国通。吴后有季札，似一圣人，深通中原文化。关于吴与中原的经济交往史载不多，倒是跟楚国的军事纠纷不少。吴于胜越后又攻齐，忙于军事行动，而忽视经济建设，最后被越所灭。越能灭吴与其说是军事胜利不如说是经济胜利，越国的强大与商人的献策有密切关系。我们这里所说的吴越商贾主要指越商。

---

① 《左传》成公四年。

当吴王夫差举兵杀得越王勾践只剩下五千残兵败将时，越王卑辞厚礼获赦，而最终灭吴，其间原因何在？在这多方面的原因中，商战是重要一款。

大臣文种曾教勾践伐吴七术，或曰九术，其中有："贵籴粟稿以空其邦"，即提高粮价使对方粮仓空虚，国无积储，一旦交战则易败北。"邦家富而备器利"，国家富强而有充分的战备物资。至于以"重财币以遗其君"，拿钱财去迷惑吴王；"贵其谀臣，使之易伐"，用钱买通吴国要臣，都是离开了钱办不到的，是深一层的商战行为[①]。越国带有军事目的的商战行为是取胜的重要原因。

勾践另有重臣计然，出七策仅用五策就使勾践报仇雪恨了。他的策略大多是些经商之道以及治国的大政方针。我们且看计然的一些高见：

> 旱则资舟，水则资车，物之理也。六岁穰，六岁旱，十二岁一大饥。夫粜，二十病农，九十病末。末病则财不出，农病则草不辟矣。上不过八十，下不减三十，则农末俱利，平粜齐物，关市不乏，治国之道也。积著之理，务完物，无息币。以物相贸，易腐败而食之货勿留，无敢居贵。论其有余不足，则知贵贱。贵上极则反贱，贱下极则反贵。贵出如粪土，贱取如珠玉。财币欲其行如流水。[②]

这中间的一些重要理论：如加快流通速度，实行公平价

---

① 见《史记·越王勾践世家》"正义"引《越绝书》。

② 《史记·货殖列传》。

格，贵贱之理等都是经商理财的要诀。越国以其道“修之十年，国富”，遂报强吴。[1] 则越国以商战致胜昭然也。

越灭吴，范蠡深知勾践会狡兔死而烹走狗，很明智地从政坛上退出。他说：“计然之策七，越用其五而得意。既已施于国，吾欲用之家。”[2]先是奔齐寻找发展商业的机会，后发现陶为天下之中，诸侯四通，于是“之陶为朱公”，治产积居，十年之中三致千金，人称陶朱公。范蠡得钱财后“分散与贫交疏昆弟”，富而好行其仁。越商主要是官方行商，陶朱公是个特例，且发迹不在越国，他大约是春秋末年最富有的商贾之一。范蠡活动的岁月已近春秋末年，他成为商贾辉煌时代最耀眼的一颗明星。自此，商贾开始步入末流生涯。

自炎、黄二祖开创行商大业，帝舜躬行其道以来，直到春秋时期，商贾都被视为一项神圣的事业，他们不是末流，他们是帮助君王发展经济、治世济民的好帮手。周公制周礼，也制订了鼓励经商的政策，对整个西周以至春秋时期的商贾发展都产生了重要影响。西周末年，商贾的势力日益强大，他们有组织地同周王朝进行了不妥协的斗争，政府与商贾的正面冲突在中央地区展开，“国人暴动”是这场冲突的总爆发。西周的灭亡在很大程度上可以说是被工商业者给弄垮的。进入春秋，各诸侯国的商贾势力十分强大，前期以郑国和齐国最后突出，越以后起者继之。春秋时期商贾的活动，是商贾的最后的辉煌，自那以后，商贾开始走向多事之秋。

---

①② 《史记·货殖列传》。

二、漫长的末流生涯

进入战国时期，商贾们猛然发现，他们的地位一下子从天堂跌到地狱。他们的荣耀没有了，尽管于物质上可珠光宝气，但被人以贱类视之，他们被列入末流。这一戏剧性的变化是颇令人深思的。

重农抑商是战国时各国共同奉行的主张，为什么这一主张行于战国且越到战国后期这一趋势愈加强烈呢？这其间有着复杂的背景。

首先，国人暴动给人留下了深刻的印象：那就是强大的工商业者的势力会导致政权的颠覆。东周初期，诸侯国势力尚不强大，当各国依靠工商业者富国，一批商贾的势力日益强大起来时，西周末年的那一幕将在春秋末年上演，这是战国时期新兴的地主政权怎么也不愿意看到的。孔子弟子，“子贡结驷连骑，束帛之币以聘享诸侯，所至，国君无不分庭与之抗礼”。[①] 一个富商的实力可得国君礼遇，这在春秋时已使国君开始忧虑了，一些地主阶级的政治家正在思考对策。《管子》中把富比王侯的商人势力的膨胀称为“二君二王”现象，这样国君失去的不仅是经济实力，更多的将是政治地位。当这种财富同卿大夫专权的欲望结合起来，诸侯君王的势力便遭到分割的危险了。韩非子一针见血地指出：“晋之分，齐之夺，皆以群臣之太富也。”[②] 国王要以足够的财力来制衡臣下，这就

---

① 《史记·货殖列传》。

② 《韩非子·爱臣》。

需要强干弱枝，即壮大国家的实力，限制私家的发展，而致富最快的商贾自然便在严加控制之列。若任其商人势力发展，似乎将出现无穷弊端，社会道德也会出现一些大的问题。而实际上这一切都发生了。古书中描述春秋以来商贾势力发展造成的情形时说：

> 及周室衰，礼法堕，……其流至乎士庶人，莫不离制而弃本，稼穑之民少，商旅之民多，谷不足而货（货币）有余。陵夷至乎桓、文之后，礼谊大坏，上下相冒，国异政，家殊俗，耆欲不制，僭差亡极。于是商通难得之货，工作亡用之器，士设反道之行，以追时好，而取世资。伪民背实而要名，奸夫犯害而求利，篡弒取国者为王公，圉夺成家者为雄桀。礼谊不足以拘君子，刑戮不足以威小人。富者木土被文锦，犬马余肉粟，而贫者短褐不完，食菽饮水。

这似乎有些夸张，礼崩乐坏的事好像都是商贾势力的发展所造成的，“礼谊大坏，上下相冒”，“僭差亡极”之类的现象都是跟商贾的行为相关联的，基于这样一种普遍的看法，对商贾实施抑制被看作是一项巩固政权安定社会的措施，因而各国政府便相继出台了抑制商贾的种种措施。

其次，战国时代成为各诸侯国间相互角力的时代，弱肉强食成为不可抗拒的社会现实。各国要想在这样一个时代不被征服，只有壮大国家的实力，即财力和兵力。韩非子说：“上古竞于道德，中世逐于智慧，当今争于气力。”[1] 说穿了就是拼

---

[1] 《韩非子·五蠹》。

武力，谁的兵力强谁就可取胜。行军打仗有一个最基本的物质需求，那就是粮食，所以粮食多了，也就可以强兵，那么国力也就强大了。商贾可获数倍于农民的利益，他们的存在使农民竞相弃农经商，这样农民的队伍减少而商人队伍壮大，虽则一时活跃了经济，但粮食减产，一遇战事，无有军粮，国家即面临危险。战火不断的特殊现实使得政治家把主要精力用于积粮强兵上，商贾一时间不仅只是不急之务，反倒有害于农战，因此，抑商政策应运而生。

战国时为了战争的特殊需求，商贾势力发展对王权的影响，这是统治者推行抑商政策的两个基本原因。

在各国中最早推行抑商政策的是秦国。商鞅变法的一条重要措施是奖耕战，奖耕战又是同抑工商密切联系在一起的。商鞅在《商君书》里讲到民有外事内事，外事即战，内事则农，实际上也就是耕战二事。他说："民之内事，莫苦于农，故轻治不可以使之。奚谓轻治？其农贫而商富，故其食贱者钱重，食贱则农贫，钱重则商富；末事不禁，则技巧之人利，而游食者众之谓也。故农之用力最苦，而赢利少，不如商贾技巧之人。苟能令商贾技巧之人无繁，则欲国之无富不可得也。"[①] 禁末被视为富国的必由之路。"治国能抟民力而壹务者强，能事本禁末者富，"[②] 商鞅在中国历史上第一次响亮地提出了事本禁末的概念，对后来的社会发展产生了极为深远的影响。

怎样抑商？首先是提高市税。商鞅说："欲农富其国者，境内之食必贵，而不农之征必多，市利之租必重。则民不得无

---

① 《商君书·外内》。
② 《商君书·壹言》。

田,无田,不得不易其食。食贵则田者利,田者利则事者众。食贵,籴食不利,而又加重征,则民不得无去其商贾技巧而事地利矣,故民之力尽在于地利矣。故为国者,边利尽归于兵,市利尽归于农。边利归于兵者强,市利归于农者富。故出战而强,入休而富者,王也。"[①] "重关市之赋,则农恶商,商有疑惰之心。农恶商,商疑惰,则草必垦矣。"[②] 商鞅主张百姓要尽力于田,由于商贾获重利则百姓离土,因此,要限制商业利润,这就只能从关税和市税中做文章,一旦重税使商贾无利可图,人们就自然远商贾而回到农田上来了。

粮食是最重要的日用品,禁止粮食买卖也是抑商的重要手段。"使商无得籴,农无得粜,则窳惰之农勉疾;商不得籴,则多岁不加乐;多岁不加乐,则饥岁无裕利;无裕利,则商怯;商怯,则欲农。"[③]把粮食统死,断绝商贾的生路,是釜底抽薪的招数。

除了这些经济手段限制商贾外,国家还制订对商人的歧视性政策,从政治上降低商人的地位。"以商之口数使商,令之厮舆徒重者必当名,则农逸而商劳"[④]。把商人的人口统计起来,让他们去充作奴仆。商鞅在秦国行奖耕战之策,对商人便毫不客气。他让那些勤于耕种纺织的农奴恢复人身自由,而把作商人的罚为奴仆,这在战国各诸侯国中可谓极端之举。

战国时期,魏之李悝平籴贵农,齐之实行盐铁专卖,秦大行抑商之策,兼各国攻伐不断,商业总体上处于衰败状,已无春秋时的气势。

---

① 《商君书·外内》。

②③④ 《商君书·垦令》。

然而这并不是说战国没有商贾和商业，即便是秦国，商鞅以后虽继续抑商，但商贾势力却在顽强生长。一方面，统治者需要商通“难得之货”，另一方面，富商巨贾若能支持王政，也是君王的帮手，不可轻弃。实际上，秦国有好贾传统，之所以要抑商就是因为商贾势力太大。秦始皇在尚未统一天下时，朝廷日用多以异国之奇货，说明无四方商贾不得通之。现录秦王政十年李斯所上《谏逐客书》中所述部分内容，以见秦商业之盛：

> 今陛下致昆山之玉，有随和之宝，垂明月之珠，服太阿之剑，乘纤离之马，建翠凤之旗，树灵鼍之鼓。此数宝者，秦不生一焉，而陛下说之，何也？必秦国之所生然后可，则是夜光之璧不饰朝廷，犀象之器不为玩好，郑卫之女不充后宫，而骏良駃騠不实外厩，江南金锡不为用，西蜀丹青不为采。……

由此可见，秦王曾广纳天下奇货而居之，商贾是不可或缺的。

秦始皇的统一事业曾依赖阳翟大贾吕不韦之力。吕不韦曾往来贩贱卖贵，家累千金，为相于秦，颇重商业，与商鞅之策有异。

秦始皇统一天下后，有许多策略客观上对商业的发展带来便利。如统一度量衡与货币，车同轨，书同文，使通商有了统一的经济尺度，文字的统一使原各诸侯地区的交流更为方便。治驰道便于交通，为后来商业的发展带来了新的契机。

然而,秦始皇最终实行了商鞅的重农抑商政策。琅邪台石刻中说:"上农除末,黔首是富。"[1] 那么他是怎样"除末"以富黔首的呢?

第一是将各地豪富迁人咸阳加以控制。《史记》说他"徙天下豪富于咸阳十二万户"。这样,天下的豪富大致搜罗殆尽。各地欲反者失去了经济支柱,欲反也不能。

第二是将贾人置于低下地位处之。秦始皇三十三年,"发诸尚逋亡人、赘婿、贾人略取陆梁地,为桂林、象郡、南海,以适遣戍"。[2]让商人同逃犯一起去戍边,商人改行了,商人的队伍缩小了,"末"自然就被除掉了。

秦朝所剩无几的仍在行商的贾人大多为"迁虏",是实实在在的"贱类",然而他们在艰难的环境中发展商贾事业,作出了成绩。我们从史料中选择一些杰出者录于下:

卓氏,名不详,其先赵人,冶铁而富。秦破赵,迁卓氏。卓氏夫妻推车来到迁放处。他人皆以余钱贿赂官吏得迁近处,卓氏见其被迁处葭萌之地狭薄,乃求迁放远方临邛,因为那里百姓善于做生意,做买卖很有利。卓氏到临邛,复操冶铁业,运筹策划,将铁卖到滇蜀地区。富至僮仆千人,田池射猎之乐拟于人君。卓氏以工商结合致富。

程郑,山东迁虏,也靠冶铁致富,俱居临邛。知秦时临邛为一工商之都。

孔氏,梁人,秦时迁南阳。孔氏于南阳铸冶,通商贾之利,规陂池,连车骑,人称游闲公子。孔氏以钱财交结官僚,获得远比支出更多的利益,家致富数千金。南阳之行贾者尽法孔

---

①② 《史记·秦始皇本纪》。

氏之雍容。

倮，乌氏县牧主，卖出畜牲后购买绘画等艺术品，献于戎王。戎王十倍其偿，与之牛羊牲畜，倮因此得不可胜数之马牛。秦始皇令倮比封君，按时与列臣朝请。倮得此恩遇恐跟他向始皇献纳牛马财物有关，倮向戎王献绘物，也必定向秦王捐财，此倮之所以得势也。[①]

秦时的商贾在恶劣的环境中艰难地跋涉着。他们是俘虏，是罪人，没有得到正常人的待遇。秦时是商贾历史上的一个十分黑暗的年代。

秦灭亡，暴政除，天下人额手相庆，然商贾却不能扬眉吐气。“高祖乃令贾人不得衣丝乘车，重租税以困辱之”。[②] 看来，商贾的末流地位自秦定格后很难改变。孝惠、高后时，认为天下初定，便放松对商贾的压制，但依然规定“市井之子孙亦不得仕宦为吏”。[③]然政策稍一放松，商贾势力勃然大兴。司马迁说：“汉兴，海内为一，开关梁，弛山泽之禁，是以富商大贾周流天下，交易之物莫不通，得其所欲。”[④]

面对着商贾政策的一时放松，商贾们本当积极响应，本着公平生财，利人利己的原则行事，但一些商人的不法行为扰乱了经济秩序。汉时商人再遭贬斥，一方面是传统的重农抑商政策的沿续，另一方面也是一些商人过于贪婪而咎由自取。

经过汉初七十余年的休养生息，天下可谓进入太平盛世，国库之钱累巨万，太仓之粟陈陈相因。可一些富商也因此骄

---

① 以上据《史记·货殖列传》。

②③ 《史记·平准书》。

④ 《史记·货殖列传》。

横。"当此之时,网疏而民富,役财骄溢,或至兼并豪党之徒,以武断于乡曲。"[1] 富贵而不仁,造成了十分恶劣的影响,败坏了社会风气。

一些商贾为了牟利,致使物价猛涨,米至石万钱,马一匹则百金,扰乱了经济秩序,从而又扰乱了政治秩序。晁错上疏说:"商贾大者积贮倍息,小者坐列贩卖,操其奇赢,日游都市,乘上之急,所卖必倍。故其男不耕耘,女不蚕织,衣必文采,食必粱肉;亡农夫之苦,有仟佰之得。因其富厚,交通王侯,力过吏势,以利相倾;千里游敖,冠盖相望,乘坚策肥,履丝曳缟。此商人所以兼并农人,农人所以流亡者也。"[2] 商贾的行为无度,引起了一系列社会弊端,成了一个严重的社会问题。西汉前期的商业可用一个乱字来形容,朝廷没给商人一个应该有的正常地位,又不加强对商业行为的监管,这种情况下造成混乱也是很正常的。

商贾在个人利益和国家利益之间怎样摆正关系,这是商贾自身能否站住脚的一个关键问题。倘置国家民众利益于不顾,利欲熏心,势必危及自身的存在。武帝时山东遭水灾,天子开国库粮仓以赈饥民,犹不足,于是只得向豪富借贷。七十余万饥民仰借政府救济达数年,国库空虚了。而这时的豪商大贾却贮财贮粮,用成百车辆将粮食运到邑中以囤积居奇,高价出卖,以至于各郡县需"仰给于商贾",可谓在发国难财。那时商贾巨富"冶铸煮盐,财或累万金,而不佐国家之急,黎民重困"。[3]商贾的行为实在是到了非整顿不可的地步。在这种情

①③ 《史记·平准书》。

② 《汉书·食货志》。

况下，商人再遭重创，其责任有一大半在自己身上。

面对着这样的财政危机，武帝起用了孔仅、咸阳两位整顿盐铁业，实行了盐铁官营，以增加财政收入。公卿商议对商贾采取严厉措施，上皇上曰：

> 郡国颇被灾害，贫民无产业者，募徙广饶之地。陛下损膳省用，出禁钱以振元元，宽贷赋，而民不齐出于南亩，商贾滋众。贫者畜积无有，皆仰县官。异时算轺车贾人缗钱皆有差，请算如故。诸贾人末作贳贷卖买，居邑稽诸物，及商以取利者，虽无市籍，各以其物自占，率缗钱二千而一算。诸作有租及铸，率缗钱四千一岁。非吏比者三老、北边骑士，轺车以一算；商贾轺车二算；船五丈以上一算。匿不自占，占不悉，戍边一岁，没入缗钱。有能告者，以其半畀之。贾人有市籍者，及其家属，皆无得籍名田，以便农。敢犯者，没入田僮。①

算是汉代的一种税制，一算百二十钱。算缗与算轺为财产税，是一项打击商贾的重要措施。对车船征税主要是针对商贾来的。一般人一辆小车征一算，但商贾要出两算。五丈以上的船显然是用于运输的，船征税增加了货物运输成本。缗是以丝绳串成的贯钱，为农工者四千一算，商贾二千一算。商贾的税率均比一般人高出一倍。若是隐匿财产不报或者申报得不完全的，罚戍边一年，并没收财产。举报者奖其罚没数的一半。商贾在这种重税下遭到抑制，但尚不足完全破产，更有严

---

① 《史记·平准书》。

厉的措施出台。

变换货币，使商贾的积蓄减少和消失。商贾财产主要以货币形式存在。土地兼并及奢侈品的占用皆因货币而发生，囤积居奇也因货币而可能。元狩六年，武帝下诏曰："日者有司以币轻多奸，农伤而末众，又禁兼并之涂，故改币以约之。"① 汉代币制的反复无常，虽然打击了商贾，也造成了严重的经济秩序的混乱。

有农畜而富者卜式，当时天下因进攻匈奴而国库空虚，号召有钱财者输送其一半为公，以助灭匈奴之业。武帝因公孙弘的反对而没采纳这项建议。后饥民群起，卜式乃捐钱二十万，并辞却天子的赏赐。这一义举并没有得到富人的响应，反是"皆争匿财"。武帝下算缗令以后"百姓终莫分财佐县官"，于是再出告缗令，全国上下出现了一个举报富家财产的运动。这一招十分灵验，商贾富家均遭破产之灾。《史记》这样描述这场运动：

> 卜式相齐，而杨可告缗遍天下，中家以上大抵皆遇告。杜周治之，狱少反者。乃分遣御史廷尉正监分曹往，即治郡国缗钱，得民财物以亿计，奴婢以千万数，田大县数百顷，小县百余顷，宅亦如之。于是商贾中家以上大率破。②

这是一场空前的抄家运动，它的结果是：大中商贾破产，

---

① 《汉书·武帝纪》。
② 《史记·平准书》。

自此以后，商人不再积蓄，“甘食好衣，不事畜藏之产业”。我们应该指责武帝采取了极端行为，破坏了商业的发展，但同时也应该批判商贾目无法纪，不周国家之急，极端地自私自利，以遭空前劫难，所以，我们不能仅仅谴责武帝的行为，他也是在商贾的极端自私的情况下采取的一次极端武断的行为。假如商贾们都能遵守缗钱令，商贾的历史可能重写，然而，这一切已无可挽回，商贾们跌入末流的深渊里难以自拔。

东汉一度也出现过商业繁荣，“今举俗舍本农而趋商贾，牛马车舆，填塞道路，游手为巧，充盈都市”。[1] 这只是因为东汉社会矛盾复杂，没有来得及禁锢商贾的特殊现象。朝臣常操举本抑末之论，欲恢复西汉时惩治商贾的旧观。桓谭上疏说：“夫理国之道，举本业而抑末利，是以先帝禁人二业，锢商贾，不得仕宦为吏，此所以抑兼并，长廉耻也。今富商大贾，多放钱货，中家子弟，为之保役，趋走与民仆等勤，收税与封君比人，是以众人慕效，不耕而食，至乃多通侈靡，以淫耳目。今可令诸商贾自相纠告，若非身力所得，皆以臧畀告者。如此，则专一役一己，不敢以货与人，事寡力弱，必归功田亩。”[2] 想在后汉重演告缗一幕，只是没能实施，因为后汉豪强势力强大，枝壮干弱，不比西汉时情状，故东汉商贾反较西汉自由。

三国时各国交恶，虽稍有通商，然不成气候，故各国向外拓展，颇有成绩。如蜀与大秦有贸易关系，魏有鲜卑、日本入贡，吴有大秦商贾秦伦造访，并航夷洲(今台湾)。三国之抑商以魏为甚，司马芝为大司农时上奏曰：“王者之治，崇本抑末，

① 王符《潜夫论》。

② 《后汉书·桓谭传》。

务农重谷。方今二虏未灭，师旅不息。国家之要，唯在谷帛。武皇帝特开屯田之官，专以农桑为业，建安中天下仓廪充实，百姓殷足。自黄初以来，听诸典农治生，各为部下之计，诚非国家大体所宜也。臣愚以为不宜复以商事杂乱，专以农桑为务，于国计为便。”魏明帝从其计，致力于农耕。

三国时魏国兵强，特重农业，而吴、蜀商业较魏发达，最终魏以强大的国力凌压吴、蜀，并灭之，其情形颇似战国时七国中秦最强，而秦却重农抑商，凭耕战之功最后统一了天下。这说明了一个问题，在战火连绵的时代，仅有财富并不能保证国家立于不败之地，国家的强大必须有强大的军队，而军队的主要物质支柱是粮食，简单的武器是用不了多少财政开支的，刀枪铁业又由国家实行官营，因而致胜的根本保障便是农业，而不是商业。秦重农于兼并战争时期，汉武帝抑商主要处在与匈奴交战时期，魏重农也处统一战争时期，可见处于战争状态时商实实在在是不急之务，而农才是当务之急。只有处于和平环境中，商业才能健康发展，商贾也才能成长起来。

自三国以下，商贾势力虽有消有长，而总体是以末流视之，流风所及，直到近代。商贾曾进行过艰难的挣扎，但末流的主体地位没有改变。

晋承魏制，行崇本逐末之策，动辄惩治商人，并制订种种贱视商人的措施。刘邦所订的不许商人衣锦的方略是各代所依从的蓝本。有商人车服豪华，便要重申这一制度。下面的故事便是其中的一个典型：

> 时商人赵掇、丁妃、邹瓮等皆家累千金，车服之盛，拟则王侯，坚（苻坚）之诸公竞引之为国二卿。黄门侍郎程

宪言于坚曰：赵掇等皆商贩丑竖，市郭小人，车马衣服僭同王者，官齐君子，为藩国列卿，伤风败俗，有尘圣化。宜肃明典法，使清浊显分。坚于是推检引掇等为国卿者，降其爵。乃下制：非命士已上，不得乘车马于都城百里之内。金银锦绣，工商、皂隶、妇女不得服之，犯者弃市。①

苻坚在北方，不仅在统一北方领土，还要南下争雄，所以不能让商贾势力滋长。他没在意提拔了几位商人做了国卿，一经臣下上奏，连那些举荐的人都跟着受株连了。

这法令直到明代还沿续着。胡侍《真珠船》载，明洪武十四年有令：农民之家许穿细纱绢布，商贾之家止穿绢布。如农民家但有一人为商贾，亦不许穿细纱。② 尽管这在很大程度上已成为一纸空文，但一千多年来这一制度却没有改变。

尽管达官贵人也羡慕钱财，但总要鄙视商贾，不愿与商贾为伍。商贾门第低下，有与之亲近者必遭讥讽。尽管明清以来已有所改变，但商贾没有从根本上改变其低贱的社会地位。

从清代商人的婚姻可以看出其地位没有任何值得夸耀处。现举两例如下：

咸、同以前，搢绅之家蔑视商贾，至光绪朝，士大夫习闻泰西之重商，官、商始有往来，与为戚友，若在彼时，即遭物议。乾隆初，大学士赵国麟与商人刘藩长联姻，为高宗所责。盖乾隆辛酉六月，因仲永檀劾赵往奠俞姓之事

① 《晋书·苻坚载记》。

② 转引自傅筑夫《中国经济史论丛》，生活·读书·新知三联书店。

而及之，谕云："赵国麟素讲理学，且身为大学士，与市井庸人刘藩长缔结姻亲，且在朕前保荐。朕已明降谕旨，较之仲永檀参奏之事，其过孰为重大？"斥刘为市井庸人，商之为世所轻乃如此。

嘉、道间，有某中丞者，乐与富人纳交，恒以戚族之女认为己出，与之缔姻，乃大索聘金，辄累巨万。富人藉以获光宠，惟自炫于人曰："中丞为我亲家也。"虽或倾家荡产，不之悔。①

以上两个故事均选自徐珂所编撰《清稗类钞》的"婚姻类"。乾隆皇帝直斥商贾为"市井庸人"，大学士赵国麟与商人联姻为罪过，商贾地位之低可见。第二个故事中的某中丞爱财，但不愿将亲生女许配富人，说明这富人乃商贾类的被贱视者。他们为了获取地位与身分，不惜通过婚姻手段，花费巨资，倾家荡产，只是换来一句"中丞为我亲家也"，认为这样就给自己争得了脸面。

自战国至于近代，中国商贾度过了漫长的末流生涯。

三、东 山 再 起

尽管这一千多年里商贾从总体上遭受重压，他们却从来没有停止过挣扎，他们要从末流的阴影中摆脱出来，昂首挺胸地成为"正本"。

---

① 《清稗类钞·婚姻类》。

明清以来，商品生产不断发展，在江南一带已开始出现资本主义的萌芽，商贾势力大发展。然而，仅仅能金玉其车，华丽其服以招摇过市并不能说明他们在社会上具有怎样的地位，春秋以前的士农工商并列的“四民”秩序不摆脱本末论就不能得到恢复。作为封建社会最高主宰的皇帝始终抱定着崇本抑末的治国方针，可谓皇帝不变，道亦不变。商贾得有自己的代言人为恢复他们的地位摇旗呐喊。但在崇本抑末已成定格的时代，这种代言人是千呼万唤始出来。

王阳明重倡“四民”说，揭开了为工商正名的序幕。他于《节庵方公墓表》中说：

> 古者四民异业而同道，其尽心焉，一也。士以修治，农以具养，工以利器，商以通货，各就其资之所近，力之所及者而业焉，以求尽其心。其归要在于有益于生人之道，则一而已。士农以其尽心于修治具养者，而利器通货犹其士与农也。工商以其尽心于利器通货者，而修治具养，犹其工与农也。故曰：四民异业而同道。

在这篇为弃儒经商的方节庵所写的墓表中，王阳明以恢复古时四民秩序为名，实际上矛头所向就是那流行的重农抑商的观念。“四民异业而同道”在春秋以前不过是一个普通的命名，但于明代提出，却犹如洪钟巨响，震撼了朝野。若认其理，则崇本抑末为谬论了。王阳明重倡“四民”说是一场具有里程碑意义的革命，它是商贾摆脱末流地位的宣言。

对崇本抑末提出响亮批评的是黄宗羲，他把工商扶到“本”的位置上，出为惊世骇俗之论：

世儒不察，以工商为末，妄议抑之；夫工固圣王之所欲来，商又使其愿出于途者，盖皆本也。[1]

这里提出的工商皆本同王阳明一样都是打着恢复古圣王之道的旗帜面世的。如所谓“夫工固圣王所欲来也”本原于《礼记·中庸》“来百工，则财用足”。“商又使其愿出于途”是孟子所说“商贾皆欲藏于王之市，行旅皆欲出于王之涂”[2]。黄宗羲的主张是明末清初的一场托古改制。

以往抑商有个重要因素是抑奢，而奢侈者除官僚外主要是商贾，但明清时对奢侈已有不同看法了，有人对商人的奢侈进行辩护，认为那有益于社会。陆楫作《禁奢辨》如下：

论治者屡欲禁奢，以为财节则民可使富也。噫！先正有言：天地生财，只有此数。彼有所损，则此有所益。吾未见奢之足以贫天下也。……

余每博观天下之势，大抵其地奢则其民必易为生，其地俭则其民不易为生者也。何者？势使然也。今天下之财赋在吴、越，吴俗之奢，莫盛于苏、杭之民，有不耕寸土而口食膏粱，不操一杼而身衣文绣者，不知其几何也。盖俗奢而逐末者众也。……

不知所谓奢者，不过富商、大贾、富家、巨族自侈其宫

① 黄宗羲《明夷待访录·财计(三)》。

② 《孟子·梁惠王上》。

室、车马、饮食、衣服之奉而已。彼以粱肉奢，则耕者、庖者分其利；彼以纨绮奢，则鬻者、织者分其利，正孟子所谓"通工易事，羡补不足"者也。上之人胡为而禁之？

……

或曰：不然，苏杭之境为天下南北之要衢，四方辐辏，百货毕集，故其民赖以市易为生，非其俗之奢故也。噫！是有见于市易之利，而不知其所以市易者正起于奢。使其相率而为俭，则逐末者归农矣，宁复以市易相高耶？且自吾海邑（上海县）言之。吾邑僻处海滨，四方之舟车不一经其地，谚号为小苏州，游贾之仰给于邑中者，无虑数十万人，特以俗尚奢，其民颇易为生尔。①

这位明中叶时期的上海人提出了消费对社会经济的重要作用，一破千古流行的禁奢观念，从而对商贾的奢侈行为进行了辩护，这是在为明代日益发展的商品贸易推波助澜，同时也为商贾走出末流泥淖呐喊。

此时的文艺也为商贾正名，宣扬商贾地位的重要，应该获得社会的尊重。

《醒世恒言》卷十七之《张孝基陈留认舅》中有这样一段叙述：

士子攻书农种田，工商勤苦挣家园。世人切莫闲游荡，游荡从来误少年。

尝闻得老郎们传说，当初有个贵人，官拜尚书，家财

① 《中国古代经济思想名著选》，北京大学出版社，1985年。

万贯，生得有五个儿子。只教长子读书，以下四子，农、工、商、贾，各执一艺。那四子心下不悦，却不知甚么缘故，央人问老尚书："四位公子何故都不教他习儒？况且农、工、商、贾，劳苦营生，非上人之所为。府上富贵安享有余，何故舍逸就劳，弃甘即苦？只恐四位公子不能习惯。"老尚书呵呵大笑，叠着两指，说出一篇长话来，道是："世人尽道读书好，只恐读书读不了！读书个个望公卿，几人能向金阶跑？郎不郎时秀不秀，长衣一领遮前后。畏寒畏暑畏风波，养成娇怯难生受。算来事事不如人，气硬心高妄自尊。稼穑不知贪逸乐，那知逸乐会亡身。农工商贾虽然倦，各务营生不知倦。从来劳苦皆习成，习成劳苦筋力健。春风得力总繁华，不论桃花与菜花。自古成人不自在，若贪安享岂成家！老夫富贵虽然爱，戏场纱帽轮流戴。子孙失势被人欺，不如及早均平派。一脉书香付长房，诸儿恰好四民良。暖衣饱食非容易，常把勤劳答上苍。"……

这篇故事的主旨是劝人勤劳，不要贪逸闲荡，不好好做生计。但其中有几点十分值得玩味。一、勤劳的典范是农、工、商、贾，而读书人被划在不郎不秀之列。"农工商贾虽然贱，各务营生不知倦"，这是对劳动者的赞美。二、"四民"中士已剔出，"商"后益"贾"，"四民"中商贾占了两席，地位明显长高。三、把故事的主人说成是一位老尚书，显然是为了提高这番话的分量，说明重商已成朝野有识之士的共识，从商已成一件光荣的事情。

明清时的小说如《三言》、《二拍》，《聊斋志异》等多演绎商

贾故事，尽说商贾酸甜苦辣事，为提高商贾的地位起了很大作用。

明及清前期的商贾们通过努力，与他们的前辈比，腰杆要硬朗多了。

商贾地位的真正高涨是在晚清。1840年鸦片战争后，帝国主义凭借其坚船利炮敲开了封闭的中华帝国的大门。在这样一个关系到民族存亡的关头，一批有识之士发出呼吁：抛弃陈腐的本末观，以商强国，以商保国。

王韬是近代早期接受西方文化的知识分子之一，他在香港为英人理雅各译书多年，并于1867—1870年间随理雅各游历英、法、俄等国。主张发展资本主义工商业，以富国强兵。访英是他思想的重要转变，早期他曾宣扬过重农桑而抑末作的陈腐观念，访英时受重商主义思想的影响，所陈治国之策即高扬"恃商为国本"。

王韬于《代上广州府冯太守书》中把通商列为强国的首务，尤其是看到外贸于商务中的重要地位。"古之为商仅遍于国中，今之为商必越乎境外"，这种对外贸的重视是目睹西方商贸盛况后发出的感慨："西国之为商也，陆则有轮车，水则有轮船，同洲异域，无所不至。所往之处，动集数千百人为公司，其财充裕，其力无不足，而其国又为之设官戍兵，以资保卫。赀虽出自商人，而威令之行，国家恃以壮观瞻，致富强。此古今贸易之一变也。"虽然商人出资，但扬了国威，是商富则国也富，那么言下之意就是欲富国必富商。在论述到通商的益处时他提了以下三条：

且夫通商之益有三：工匠之娴于艺术者得以自食其

力，游手好闲之徒得有所归，商富即国富，一旦有事，可以供输糈馕。此西国所以恃商为国本欤?[1]

这里我们看到了重商富国的卓越思想，他是近代以商为本的开创论者。

王韬的重商跟强兵联系起来了，因为他看到了泰西诸国以通商为本，商之所至，兵亦至之。因为帝国主义的商业道路是用武力打开的，所以商力富则兵力足。中国与外国通商，"必如西国兵力、商力二者并重，方无意外之虞"[2]。这与传统的耕、战并重观相比发生了根本变化。近代以前谈富国强兵者无不重视农业，以为有了粮食，国家就富强，就能招募到兵勇打仗。实际上也确实如此，刀枪弓箭之费所耗有限，与枪炮比，所耗用的资费不过什一，不用积累太多粮食以外的财物就能克敌制胜。到了近代，这一切都成了过去，火炮火轮，一旦交锋，所耗万千，与当年不可同日而语，纵有如山粮草，也抵挡不住炮火攻击。故于粮食之外，还需有强大的财富积累才能应付近代化的战争，没有商贸聚财，强兵便会成为空话。王韬把商力与兵力联系起来，是一卓见。

既然商为国本，农呢?王韬对重农分子进行了讥刺，称其为"迂拘之士"。他说："迂拘之士动谓朝廷宜闭言利之门，而不尚理财之说。中国自古以来重农而轻商，贵谷而贱金，农为本富而商为末富。如行泰西之法，是舍本而务末也。"[3] 直斥

---

① 王韬《代上广州府冯太守书》，《中国近代经济思想资料选辑》中册，中华书局。

② 王韬《弢园文录外编》卷二"遣使"。

③ 王韬《兴利》，《中国近代经济思想资料选辑》中册。

重农派，倡导恃商为本，王韬对重农抑商的传统观念进行尖锐批判。

但是近代化的商业在私营商贾势力尚十分弱小的情况下只能先走官办之路，马建忠提出“官督商办”之策，得洋务派采纳。民营商贾虽在官督之下发展缓慢，但近代商贾的地位已发生了根本的转变，已开始走出末流的阴影之中。

继王韬“恃商以为国本”的观念提出后，洋务派中的一位干将薛福成又进一步弘扬商贾的地位，他的重商主张使他逐渐脱离了洋务派的旧框，具有明显的资本主义色彩。

1879年，薛福成作《商政》一文，将中西商务观进行了对比：“昔商君之论富强也，以耕战为务；而西人之谋富强也，以工商为先；耕战植其基，工商扩其用也。”然后对西方因工商致富的举动以颂歌般的笔触进行了描述，提出了商政的要务。然官方垄断，管理不周，利反入洋人之手而官不见赢余，于是薛福成提出发展私营商业，这样既合人情，又利国家。他说：

> 夫事之艰于谋始者理也，而人之笃于私计者情也。今夫市廛之内，商旅非无折阅，而挟资而往者踵相接也，何也？以人人之欲济其私也。惟人人欲济其私，则无损公家之帑项，而终为公家之大利。[1]

薛福成从人的自私本性谈到商贾生财的合理性，又从个人赢利同时也使公家得利论述私商对社会发展的好处，这样为私营商业的发展造舆论，与洋务派一味实行官僚垄断有异。

---

① 薛福成《商政》，《中国近代经济思想资料选辑》中册。

继王韬之后，薛福成进一步强调商人的地位时说："夫商为中国四民之殿，而西人则恃商为创国造家、开物成务之命脉，迭著神奇之效者，何也？盖有商则士可行其所学而学益精，农可通其所植而植益盛，工可售其所作而作益勤，是握四民之纲者，商也。"这样一反传统之说是基于一种历史反思和对现实状况的清醒认识，他细致地陈述了道理，认为"不能执崇本抑末之旧说以难之。因思神农氏日中为市，交易而退，各得其所，以王天下。齐太公劝女红，管子正盐策，而诸侯连袂朝齐，是商政之足以奔走天下，古之圣贤有用之者矣。盖在太古，民物未繁，原可闭关独治，老死不相往来；若居今日万国相通之世，虽圣人复生，必不置商务为缓图。"① 这些言论，对提高商贾的社会地位曾产生过较大影响。

保护商贾利益，提高商贾地位，陈炽、郑观应提出了更多的有益主张。创立商部，制订商律，保护商人利益是近代商贾史上的一件大事。陈炽作《创立商部说》一文，述说创立商部的根本目的是给国家带来利益。商税已成近代国家财政收入的主要来源，而土地税的收缴所占比例已大大下降。当时的情况是："国用出于关税，关税出于商人，无商是无税也，无税是无国也。"保商成了事关国家生死存亡的重大问题，所以，"不立专官，定专律，则商情终抑，而商务必不能兴。"立商部还为了破除崇本抑末的积习，"中国积习相沿，好持崇本抑末之说，商之冤且不能白，商之气何以得扬？"虽然其目的是为了国家利益，但这种国家利益由于是商人带来的，所以要保商护商，客观上为商贾争取了利益。

---

① 薛福成《英吉利用商务辟荒地说》，《中国近代经济思想资料选辑》中册。

郑观应对国家盘剥商人予以控诉，他作有《商务叹》一诗，其中说“官夺商权难自主”，“名为保商实剥商，官督商办势如虎，华商因此不及人，为丛驱爵成怨府。”这位弃儒从商，最后成为民族资产阶级代表人物的人士在他的名著《盛世危言》中深刻地揭露了官僚压榨商贾的黑暗现实，强烈呼吁保护商贾利益，振兴民族商业。他同陈炽一样，把设立商部作为振兴商务的重要举措，不过他的措施更加具体。如商部的官员应是“熟识商务，曾环游地球，兼通中西言语文字之大臣”，机构则是朝廷设商部，各省创设商务总局，总局设于省会，分局即令各处行商择地自设，总局令各处行商每年公举老成练达有声望之殷商一人为总办，由总办聘一公正廉明熟识商务之绅士常住局中，随时保护商人利益。这样一来，革除种种侵商弊端，商人也以国家利益为重，“仿照西例，承办要务”，如此，则“安见商富而国不富耶”?①

作为一位民族资本家，郑观应有着强烈的发展民族工商业的愿望，他衷心地希望商人奋发自强，在洋商进逼的形势下能立于不败之地。他说：“方今门户洞开，任洋商百方垄断，一切机器，亦准其设厂举办，就地取材，以免厘税，其成本较土货更轻，诚喧宾夺主，以攘我小民之利；我土商若再不猛著先鞭，顾私利而罔远图，存妒心而互相倾轧，徒使洋人节节制胜，中国利源不几尽为所夺耶?”②外商拥有优惠条件，以低成本实行垄断，给民族商人带来了前所未有的压力，在这样的背景下，一方面需要商人自身自强不息，另一方面也需要官方的帮助，而不是压制。他愤慨地说：“华官不惟不能助商，反朘削

①② 郑观应《商务一》，《盛世危言》三编卷一。

之，遏抑之，吁！是何诚心哉？"[1] 他的忧虑，他的见解，远远高出洋务派的观念。

近代中国的危机是千年未有之变局。从表面上看是一场军事较量，实际上是一场经济实力的较量。帝国主义实行军事侵略是手段，经济掠夺才是实质。郑观应清醒地认识到这一问题，提出了"商战"的口号，他说：

> 兵之并吞，祸人易觉，商之掊克，敝国无形。我之商务一日不兴，则彼之贪谋亦一日不辍，纵令猛将如云，舟师林立，而彼族谈笑而来，鼓舞而去，称心餍欲，孰得而谁何之哉？吾故得以一言断之曰，习兵战，不如习商战。[2]

他的商战具体措施是跟发展民族工业互为表里的，其商务纲目十款，均是工商一体化的意见，首论生产，次论销售，生产的目的悉为与洋货抗战。如其八：广制煤油，自造火柴，日用之取求，可一战而定。整顿磁器厂，务以景德之细窑，摹洋磁之款式、工绘五彩、运销欧洲，此足以战其玩好珍奇。又如其九：以杭宁之机法，仿织外国绉绸，料坚致而价廉平，运往各国，投其奢靡之好，此足以战其零星杂货。此种工商关系实密不可分，在郑观应看来，商是本根，工为羽翼，"工以翼商"，工为商服务，商大于工。他希望当局"特设商部大臣总其成，兼理工艺事宜"。以商为本，以商御敌，以商强国是郑观应的响亮主张。

---

① 郑观应《商务一》，《盛世危言》三编卷一。

② 郑观应《商战》，《盛世危言》初编卷三。

至此,近代的重商主义已成一股潮流。传统的崇本抑末观念正遭到前所未有的批判。商人一跃成为国家的救星,"振兴中国,首在商民"几乎成为有识之士的共识。这时的商人也由于受到舆论的鼓舞,一改受压的窝囊之状,摆出一副振兴天下,舍我其谁的气概。他们自豪地说:

> 上古之强在牧业,中古之强在农业,至今世强在商业。……国强之基础我商人宜肩其责。[①]

商人的这种责任感在近代社会中显得难能可贵。尽管不少商人沦为买办,但这种以商业救国的思想却闪耀着动人的光辉,它是一部分商民摆脱末流地位后显示出的高度爱国热情。

重商主义由民间向朝廷渗透,迫于内外交困的压力,晚清政府开始抛弃了两千多年的重农抑商的治国方略,真正开始重视商业。由陈炽、郑观应倡导的设立商部之策终于在1903年实现。这是中国商业史上的一件大事,在近代商业发展史上具有里程碑的意义。它显示出清廷已将振兴商务作为振兴国家的重要之策。就在商部成立的同时,商律也颁布出来。1904年1月,商律之《公司律》及《商人通例》告成。清廷颁行的《商人通例》九条及《公司律》的突出特点就是确立了商人的身分及经商权力,并予商办公司与官办公司以同等地位。当然这部商法缺憾甚多,不能完全保障工商业者的利益,然而,作为我国第一部正式商法,它标志着商业已摘除了末业的帽

---

① 《商务报》1900年第8期,转引自马敏《官商之间》。

子,是中国社会的一项巨大的变革。

商部设立后还出台了一系列奖励华商的章程,《奖励华商公司章程》规定根据商人集股多寡可授予顾问、议员等荣誉称号,并可“加头品顶戴”。商人开始步入了新的辉煌时期。

商贾自战国时被打入末流,直到20世纪初才重新崛起。新起的商人应该扬眉吐气,但是,他们却背负着重重压力,官家依然盘剥,战乱四起,没有一个发展商业的和平环境,洋商凭借丰富的经验、雄厚的实力及优惠的政策庇护,对华商构成极大威胁,所有这些,都不可能使近代商贾迅速壮大起来。在这样一个背景下,恃商为国本也并不能带来一个富强的中国,在半殖民地半封建统治下,仅靠商贾是救不了中国的。

商贾本末地位消长的历史就是一部中国的社会史和文化史,商贾史便成为我们考察中国社会文化的窗口。

第二章　官　　商

一、官营商业

中国是一官本位社会，任何行业都与官家有着千丝万缕的联系，商业是一生财的行业，是“利”的主渠道，官方当然得千方百计加以操纵控制。官商关系关系到商贾的命运，我们必须认真考察。

官商关系包括三方面的内容：一是官营商业，在官营商业里的成员要么是国家的财政大臣，要么就是厮役奴隶。官家理财者是国家的当家人，他们原先可能就是私营商贾，当官后有一套经商之道，所以他们也是商贾。二是商人当官，作政治投机商，他们原来是商贾，但想到从政可攫取更多的利益，或者有更大的政治抱负，他们弃商作官。或者依附官僚以获庇护，以期获得更大的利益。商人作了官，带来了另一种气象，对商贾的发展有独特的影响。三是官人经商，这不是官营商业，而是一种“官倒”，他们利用手中的私利获取个人利益，不是当了官为官家兴办产业。他们当然要归入商贾的范畴，不过是独特的一类，中国特色鲜明，且历史悠久，从古到今。

我们先看官营商业里的商贾，他们是典型的官商。

战国以前，“工商食官”，[1] 商业的主体是官商业。低级的为官家行商的商人实际上只是一些厮役奴隶，商作为一项职业是隶属于官商的服务者，他们或为引重致远的车夫，或为管帐的先生，是专为国家商业行为配套的角色。他们不可能直接从商业行为中牟利，生活仰给官府供应，所以叫“工商食官”。严格地说，他们不是商贾，只是商类的从业人员，因为他们的行为跟后来的商贾概念相去甚远。《白虎通》：“商贾何谓也？商之为言商也，商其远近，度其有亡，通四方之物，故谓之商也；贾之为言固也，固其有用之物以待民来，以求其利者也。行曰商，止曰贾。”[2] 这样的商贾是自得其利也，何用食于官？所以我们对“工商食官”这一重要命题应作这样的理解：春秋以前食官的商不是商贾，而是国家商业中的奴隶。

在官营商业中，称得上商贾的是国家大臣中直接主理官商业者。他们不仅是国家商业的管理者，也是国家商业的倡导者。

春秋以前，官商的经营者已无从考知，我们只能在《周礼》找到一些掌管商业的官僚的名称，他们的业绩我们可谓一无所知。

东周以来，工商食官的格局已被打破，私营商业蓬勃发展，官营商业反处萎缩状。晋、郑等诸侯国的私商十分活跃，而本来商业就十分发达的齐国这时出现政府垄断的商业行为。齐国的官营商业是历代官商业的直接源头，它影响了两千年的商业政策。

管仲是第一位最著名的官商。前章已述其实行盐铁官营及平准诸制，足见是一位国家的精明理财家。由于《管子》一

---

① 《国语·晋语》。

② 《白虎通》卷三上“商贾”。

书多战国及秦汉间人的著作羼杂其间，管子的思想及其商业行为的真实性存在着一些问题。此处我们着重分析汉代的官营商业及几位理财家。

汉代虽然有不许商人衣锦乘车及不得为官的禁制，实际上这一切并未得到很好执行，商人依然衣着锦绣，金玉其车，并且进入官场，成为朝廷重臣。武帝时起用了三位著名的理财家是：咸阳、孔仅、桑弘羊。他们三人的身分是：

> 咸阳，齐之大煮盐，孔仅，南阳大冶，皆致生累千金，故郑当时进言之。弘羊，洛阳贾人子，以心计，年十三侍中。故三人言利事析秋豪矣。①

武帝用这样三人，可见他想聚财之心是何等的迫切了，因为这在当时是顶住很大的压力的。连司马迁都抱怨："吏道益杂，不选，而多贾人矣。"②惠帝、高后时市井子孙不得仕宦为吏的规矩打破了。武帝时接受了西汉休养生息积贮下来的大批财富，但经过几番同匈奴的战争及几场大的自然灾害，国库空虚，于是顾不得前人的规矩，起用了商人。

这三人上台后果然不负武帝所望，轰轰烈烈地为国聚财。咸阳和孔仅任大农丞，领盐铁事；桑弘羊以计算用事，侍中，当会计，这个班子都称得上专门人才，咸阳是盐商，孔仅是冶铁商，桑弘羊是商贾家庭出身，所任职真是专业对口，所以这三驾马车配合得很好。

大农上盐铁丞孔仅、咸阳说："山海，天地之藏也，皆宜属

---

①② 《史记·平准书》。

少府，陛下不私，以属大农佐赋。愿募民自给费，因官器作煮盐，官与牢盆。浮食奇民欲擅管山海之货，以致富羡，役利细民。其沮事之议，不可胜听。敢私铸铁器煮盐者，钛左趾，没入其器物。郡不出铁者，置小铁官，便属在所县。"[1] 明确提出盐铁业由官家经营，有敢私营者，要受到严厉的惩处。

此议一出，便要付诸实施。第一件事是选拔组成一个官营盐铁业的班子，孔仅、咸阳和桑弘羊原分别是盐铁业者和商贾子弟出身，故所选下层官员也是原商贾之家。《史记》说："作官府，除故盐铁家富者为吏。"这样，官家的商业班子是由私家的盐铁商组成的。照理，商贾作了官，将尽力保障工商业者的利益，为其大开绿灯，私营工商业者从此有了靠山。然而，作了官的商贾并不是私营商贾的朋友，他们一心想着皇家的利益，变着法门整治私营商贾，商贾出身的官僚由于维护官家利益，并没给商贾带来福音。他们为皇家理财、真正受惠的是封建国家统治者。

实行了盐铁官营，国家收入大增。然一系列弊端产生出来了。各地官家作盐铁并不称意，且价高质劣，又因行算缗法，船有算税、商家少有，运输价腾涨，因而价贵。卜式见此情形，有减船算之议，武帝听后则大不开心，从此不喜欢卜式，并予以贬官。而官商主持者却身价越来越高。桑弘羊后总揽了国家工商大权，主理财政事。

桑弘羊又采用了几项措施，增强了敛财的功能，于聚财的同时，加强了社会的稳定。《史记·平准书》：

---

① 《史记·平准书》。

弘羊以诸官各自市、相与争，物故腾跃，而天下赋输或不偿其僦费，乃请置大农部丞数十人，分部主郡国，各往往县置均输盐铁官，令远方各以其物贵时商贾所转贩者为赋，而相灌输。置平准于京师，都受天下委输。召工官治车诸器，皆仰给大农。大农之诸官尽笼天下之货物，贵即卖之，贱则买之。如此，富商大贾无所牟大利，则反本，而万物不得腾踊。故抑天下物，名曰“平准”。天子以为然，许之。于是天子北至朔方，东到太山，巡海上，并北边以归。所过赏赐，用帛百余万匹，钱金以巨万计，皆取足大农。

桑弘羊的这项措施的核心是对工商业实行垄断，压制私营商贾，重新回复到“工商食官”的旧路上去。“工官治车诸器，皆仰给大农”，是工受制于官，食于官，且工即是官属，所以称“工官”。至于“大农之诸官尽笼天下之货物”，即是官方垄断，此商业行为是典型的官商。这样造成的直接后果是私营商业遭到毁灭性的打击，无所牟利，重新回到土地之上。而皇家却因此大得其利，诸多耗费均赖大农供给。桑弘羊因此成了武帝的红人。

桑弘羊又开入粟补官及罪人赎罪之路，做起了一桩最大的无本生意。后世卖官鬻爵之风大涨，成了一种社会腐败的象征。但桑弘羊在短期内获得了巨大的经济效益。“一岁之中，太仓、甘泉仓满。边余谷诸物均输帛五百万匹。民不益赋而天下用饶。”① 桑弘羊理财是靠国家商业垄断行为聚积起

① 《史记·平准书》。

来的，当时的国富并不是靠农民缴纳粮食与布帛造成的，因而开辟了国家财政的新思路。

那一年，天岁小旱，皇上命令百官求雨。卜式说起了风凉话："县官当食租衣税而已，今弘羊令吏坐市列，贩物求利。亨弘羊，天乃雨。"[1] 这也就是说，此时满朝官吏不再是赖租税过活，而是直接取之于官营商业中的巨额利润。弘羊的部下"坐市列，贩物求利"，当官的直接当起了贩子，这就无怪乎要选拔那些曾经是盐铁富户的人为官了。这些官吏有为商行贾的经验，又兼借助官方权势，可大赚其钱是很自然的。卜式说要烹煮桑弘羊天就下雨，可见人们对他是很不满了。而实质上，他是皇家的摇钱树。尽管有人攻击，桑弘羊的地位却牢不可破。后武帝生病，恐桑弘羊地位太低易遭攻击，便拜他为御史大夫，可算是为桑弘羊考虑到家了。

盐铁官营与均输制显然不得朝野一致赞扬，随着它的弊端日益显露，攻击者日多。"昭帝即位六年，诏郡国举贤良文学之士，问以民所疾苦，教化之要。皆对愿罢盐铁酒榷均输官，毋与天下争利，视以俭节，然后教化可兴"。[2] 所谓贤良文学均举自民间，他们的声音代表着民众的利益，他们一致反对官家直接垄断商业利润，可见当时桑弘羊所属的官商集团与民众利益是相矛盾的，二者之间存在着对抗。桑弘羊责难之，于是围绕着盐铁官营与否问题，桑弘羊等与贤良文学展开了一场大论战，成了中国文化史上引人注目的一个重大事件。《盐铁论》一书便是这场大论战的一个集结。

---

① 《史记·平准书》。
② 《汉书·食货志》。

这场论战，究其实质还是本末问题的论争。贤良文学还是农本论，桑弘羊虽不否定农为本，却将国家商业行为也置于“本”的地位，“以为此国家大业，所以制四夷，安边足用之本，不可废也”，[1] 双方均持本末论，但着眼点不一样。

我们来看一看这场冲突中的几个回合：

> 1. 惟始元六年，有诏书使丞相、御史与所举贤良、文学语，问民间疾苦。文学对曰：“窃闻治人之道，防淫佚之原，广道德之端，抑末利而开仁义，毋示以利，然后教化可兴，而风俗可移也。今郡国有盐铁酒榷均输，与民争利，散敦厚之朴，成贪鄙之化，是以百姓就本者寡，趋末者众，……愿罢盐铁酒榷均输，所以进本退末，广利农业便也。”
>
> 大夫曰：“匈奴背叛不臣，数为寇暴于边鄙，备之则劳中国之士，不备则侵盗不止。先帝哀边人之久患苦为虏所系获也，故修障塞，饬烽燧，屯戍以备之边，用度不足，故兴盐铁，设酒榷，置均输，蕃货长财，以佐助边费。今议者欲罢之，内空府库之藏，外乏执备之用，使备塞乘城之士，饥寒于边，将何以赡之，罢之不便也。”[2]

这里论辩双方围绕着是进本退末还是要维护国家安全的问题展开，显然，大夫所主直接关系到国家安危，是当务之急，而文学所论虽标仁义，然难施行。桑弘羊也讲本末，但不是“进本退末”，而是本末兼施，他说：“古之立国家者，开本末之

① 《汉书·食货志》。
② 《盐铁论·本议》。

途，通有无之用，市朝以一，其求致士民，聚万货，农商工师，各得所欲，交易而退。《易》曰'通其变，使民不倦'，故工不出则农用乖，商不出则宝货绝，农用乏则谷不殖，宝货绝则财用匮，故盐铁均输，所以通委财而调缓急，罢之不便也。"[1] 这些论述都让人想起管子的学说，桑弘羊的商业思想是管子思想的直接继承者，他们不同于一般的崇本抑末论者，主张士农工商并重，以振兴国家财政、保护国家安全为己任，所以尽管有违崇本抑末之旨，却能在封建社会里长期站住脚跟。

2. 大夫曰："家人有宝器，尚函匣而藏之，况人主之山海乎？夫权利之处，必在深山穷泽之中，非豪民不能通其利。异时盐铁未笼，布衣有朐邴……君有吴王，专山泽之饶，薄赋其民，赈赡穷小以成私威，私威积而逆节之心作。夫不早绝其源而忧其末，若决吕梁，沛然其所伤必多矣。太公曰，一家害百家，百家害诸侯，诸侯害天下，王法禁之。今放民于权利，罢盐铁以资暴强，遂其贪心，众邪群聚，私门成党，则强御日以不制，而并兼之徒奸形成也。"

文学曰："……王者不畜聚，下藏于民，远浮利，务民之义，义礼立则民化上。……三桓专鲁，六卿分晋，不以盐铁。故权利深者，不在山海，在朝廷，一家害百家，在萧墙，而不在朐邴也。"

大夫曰："山海有禁而民不倾，贵贱有平而民不疑。县官设衡立准，人从所欲，虽使五尺童子适市，莫之能欺。今罢去之，则豪民擅其用而专其利，决市闾巷，高下在口

---

① 《盐铁论·本议》。

吻，贵贱无常，端坐而民豪，是以养强抑弱，而藏于跖也。强养弱抑则齐民消，若众秽之盛而害五谷。……”[1]

前番争论针对外患而言，桑弘羊认为没有盐铁专营与平准之策，则外敌不能制，国不可保。此番争论则针对内忧而言，他举了朐邴与吴王两个专山泽之利而谋反的例子，说明豪民的存在会威胁皇权统治，应该由国家笼盐铁之利，设山海之禁，行平准之法，以抑制豪民不使害政。尽管文学列出许多道理驳斥，在皇帝看来，还是桑弘羊的主张既符合皇家利益，而又切实可行，而文学所论则迂阔难行，所以桑弘羊在这番论争里也明显占了上风。他把豪民的强大跟政治危机联系，颇为夸张地描述了利归民众的危害，这些都是让皇帝听起来很感兴趣且为之警觉的内容。例如他说："铁器兵刃，天下之大用也，非众庶所宜事也。往者豪强大家，得管山海之利，采铁石鼓铸、煮盐，一家聚众或至千余人，大抵尽收放流人民也，远去乡里，弃坟墓，依倚大家，聚深山穷泽之中，成奸伪之业，遂朋党之权，其轻为非亦大矣。"[2] 这样弄不好就反了，豪民有钱有势，就难驯制了。说穿了，这时专盐铁山泽之利已不仅仅是一个专利的经济问题，而是一项巩固政权的政治措施。

桑弘羊不仅是官营商业的直接实践者和管理者，同时也是官营商业的理论家。他的主张得到世世代代 的统治者所采用。元帝时曾一度罢却盐铁官，然三年后又恢复了，没有别的原因，就是因为财政困难。这种大宗商品专卖一直沿续到

---

① 《盐铁论·禁耕》。

② 《盐铁论·复古》。

20世纪下半叶，可见其生命强旺。

但这一弊端也是严重的：一、由于大宗商品由国家所垄断，这样便有效地起到排挤富商大贾的作用，私营商业遭到扼杀，难以成长起来。虽然官家在经商行末，对老百姓来说便只有务本一条路了，崇本抑末实际上是针对民众而言的。由于私营商业遭到遏制，社会经济发展于是失去了活力。二、官家的工商由于缺少竞争机制，造成产品质量下降，服务水平降低，使社会生产和民众生活都受到不同程度的影响。贤良的几段话描述了这种后果：

> 县官鼓铸铁器，大抵多为大器，务应员程，不给民用，民用钝弊，割草不痛，是以农夫作剧，得获者少，百姓苦之矣。
>
> 卒徒工匠故民得占租鼓铸煮盐之时，盐与五谷同贾，器和利而中用。今县官作铁器多苦恶，用费不省，卒徒烦而力作不尽。……盐铁价贵、百姓不便，贫民或木耕手耨，土耰淡食。官家卖器不售，或颇赋与民。卒徒作不中程，时命助之，发征无限，更繇以均剧，故百姓疾苦之。[①]

其说虽不免夸大其词，实际上也揭露出盐铁专营的实质性弊端。垄断造成生产下降是一普遍规律。

桑弘羊以其成功成为官商的代表人物。他的成功借助于政权力量实行垄断，并以此打击私营商贾，从而为国家积累了巨额财富。就其业绩看，作为权宜之计，解一时之困，未尝不

① 《盐铁论·水旱》。

可，然以为久远之策，则病端百出。故官商只有在有私商相辅而行时才可得健康发展。

桑弘羊以后，禁榷之制不断发展。王莽时增酒一款作为官制官销，进一步争夺民利。唐以后茶成一新的大宗商品，唐茶商颇多且获利甚丰。白居易《琵琶行》中琵琶女所嫁即一茶商，"商人重利轻别离，前月浮梁买茶去"。放着身怀绝技的妻子不守，使其去来江口守空船，则可见卖茶是一重要赚钱行当。唐中期也设茶禁，不准私贩。到宋代，茶也是禁榷对象。宋择要会之地，设六榷务所，辖众茶民。茶民先受钱后入茶，茶悉售于官，然后由官家出售。[1] 又有矾为禁物。"开宝三年二月，先是禁商人私贩幽州矾，犯者没入之。其后定令，私贩河东及幽州矾一两以上，私煮矾三斤，及盗官矾至十斤者，弃市"。[2] 这禁令是够严酷的了。另外，外国输入的香药宝货也在禁榷之列。

宋代王安石也是一大官商，他理直气壮地为官家理财，为皇家聚得大量财富。王安石是一个政治家，更是一个不折不扣的皇商，他对财物的聚敛带有掠夺性质，所以官商取利是任何一个私商不能比拟的。

北宋变法的背景与西汉实行盐铁专卖时大体相同，其根本共同点是财政危机。《宋史·食货志下》称：

> 承平既久，户口岁增；兵籍益广，吏员益众；佛老外国，耗蠹中土；县官之费，数倍于昔；百姓亦稍纵侈，而上

---

① 《宋史·食货志下》。

② 《宋会要辑稿·食货二十》。

下始困于财矣。……

会元昊请臣，朝廷亦已厌兵；屈意抚纳，岁赐缯茶，增至二十五万。而契丹邀割地，复增岁遗至五十万。自是岁费弥有所加。……（真宗时）受禄者九千七百八十五。……（宝元后增加）受禄者万五千四百四十三。……及景德中，祀南郊，内外赏赍金帛缗钱总六百一万。至是飨明堂，增至一千二百余万。故用度不得不屈。[1]

宋代内耗最大的是冗官俸禄，外部不是用兵消耗，而是以巨额钱财换来片刻安宁。这两样没有钱财都无法维持。王安石在这样一个背景下上台，当然得把筹款的事摆在第一位。他的新法措施，无不体现出商人的精明算计。

先看青苗法。这青苗法在宋代实行起来就是政府向人民放款取息，大抵为春放夏收，秋放冬收。表面上看起来是给民众带来些实惠，实际是勒索百姓，因为利息太重难以偿还。韩琦上疏说：

今放青苗钱，凡春贷十千，半年之内，便令纳利二千。秋再放十千，至岁终，又令纳利二千。则是贷万钱者，不问远近，岁令出息四千。[2]

年息达百分之四十的贷款是近乎高利贷了，富户不要贷这青苗钱，穷户也不要贷，因为还不起。王安石又采取强制摊

① 《宋史·食货志下一》。

② 《宋史·食货志上四》。

派分式借贷之，造成了严重的社会后果。司马光说：

> 今出钱贷民，而敛其息；富者不愿取，使者以多散为功。一切抑配，恐其逋负，必令贫富相保。贫者无可偿，则散而之四方。富者不能去，必责使代偿数家之负。春算秋计，展转日滋。贫者既尽，富者亦贫。十年之外，百姓无复存者矣。①

这种所谓的贷款济贫实际是向民索钱的一种手段，国家虽然搜刮了一定的钱财，但其代价却是民众的普遍破产。

再看市易法。此法略同前代平准法，又兼有政府投机行为。其情形为：

> 有魏继宗者，自称草泽，上言："……今富人大姓，乘民之亟，牟利数倍。财既偏聚，国用亦屈。请假榷务钱，置常平市易司。择通财之官任其责，求良贾为之转易，使审知市物之价。贱则增价市之，贵则损价鬻之。因收余息，以给公上。"于是中书奏在京置市易务官。凡官之可市，及滞于民而不售者，平其价市之。愿以易官物者听。若欲市于官，则度其抵，而贷之钱，责期使偿；半岁输息十一，及岁倍之。凡诸司配率，并仰给焉。

就其出发点看，是在于平抑物价，在其操作过程中则带有商业行为，尤其是向商人的贷款取息，使官府大得其利。当时

---

① 《宋史·司马光传》。

皇家出内库钱一百万缗，京东路钱八十七万缗为市易本钱，自元丰五年至元丰九年，市易息钱和市利钱总共收获三十三万二千缗。都城因市易法的推行而使商贾望而却步。有郑侠说到这种情况：自市易法行，商旅顿不入都，竟由都城外经过河北、陕西，北客之过东南者亦然，盖诸门皆准都市易司指挥，如有商货入门，并须尽数押赴市易司卖，以致商税大亏。这样看来，市易司并不仅仅是收买收卖那些积压的货物，它是城市货物的一个统买统卖的场所，其垄断性较汉之专卖更为严厉，这就难怪要招致各方的反对了。

均输法便是政府直接经营买卖之法，政府以商人地位自居，同商贾争利。政府出钱交与“发运使”，以为经营买卖的资本。发运使依照贱买贵卖的原则去进行经营买卖。其目的是“稍收轻重敛散之权，归之公上，而制其有无，以便转输，省劳费，去重敛，宽农民。庶几国用可足，民财不匮。”[1] 汉代的官营商业仅限于铁盐等大宗商品的专卖，王安石把官营的触角伸向了更宽广的领域，官营商业的垄断行为达于极致。

以上仅就王安石变法的部分条款的一些分析阐述，可见，王安石变法以牟利为核心，他不仅攫夺了商人的利益，而且剥夺了农民的利益，作为一个官商的总管，他虽然一时为国家聚得钱财，但却引发了广泛的社会矛盾。北宋时党争激烈，司马光、苏轼等均王安石对头，反对派或出于私利，或出于公心，对王安石的新法进行了猛烈攻击。神宗死后，哲宗继立，因其年幼，便由太皇太后高氏听政。高氏亲近旧党，司马光出为相，大排新党，王安石所行新法便一一罢除。王安石之变法至此

---

① 《宋史·食货志下八》。

完全失败。

为什么同为为国争利,桑弘羊相对成功,而王安石却一败涂地呢? 其中有北宋反对派实力太强大的因素,王安石新法造成了社会各阶层的广泛破产是一重要原因。汉时以抑富商大贾为主旨,而北宋连农民也不放过。汉时仅控盐铁,而北宋之市易均输之法实为对商业的全面垄断,于是,贫富均破产,商农皆困苦,这样,新法唯有失败之路一条了。

管仲、桑弘羊、王安石是中国古代国家商业的三个最重要的策划者和执行者。管仲、桑弘羊的官营活动相对取得了成功,他们的经营策略能够使历代统治者奉行下去,在于实行盐铁等国家经营后,国家取得大量钱财,而农民的负担相对减轻,使社会获得稳定,尽管社会经济缺乏活力,但能维持平稳的统治。而王安石侵夺农民的利益,且将国家商业的范围无限扩大,造成的不仅是各界破产,且反抗呼声四起,国家也不得安定。中国政治重视防乱、重视安定,任何造成动乱的策略都是不取的,故王安石之路走不下去。

官商业垄断作为一种权宜之计,可行之,且不可以扼杀私营商贾为目的。官商应以经营业绩为主业,而不可以掠夺为宗旨。中国古代的官商正存在着扼杀掠夺私营商业的习尚。官商多私商出身,可上台后成了压制私商的好手,可谓忘本。官商的好处可以说出一大箩,但中国古代商业的委顿却与官商的不当行为联系在一起。他们留给我们许多维护安定、积累资金的经验,更留下了破坏私营工商业,造成社会经济发展缓慢的教训。

二、商 人 作 官

本来，官商中有不少本来就是私商出身，如孔仅、咸阳、桑弘羊，但他们为官后便为国家理财了，并不是为己私利。另有商人作官或附官者，则为牟取更大的利益。他们虽然向国家皇上有所捐助，但那是一种更大的投资，换回的是百倍的利益。

中国是官本位社会，作官谋取的利益较商为更大。又，商贾若不同官家加强联系则往往要招惹麻烦，所以，商贾欲有所作为，"交通王侯"是发展事业的重要手段。

由商而官，影响最大的要数战国时的商人吕不韦。

据《史记·吕不韦列传》载，吕不韦是阳翟大贾，往来贩贱卖贵，家累千金。时秦昭王庶出孙子楚为质于赵，由于秦常攻赵，赵对子楚便不善待，子楚在赵处境颇狼狈，甚不得意。正巧吕不韦到邯郸作生意，见到子楚，立刻觉得"奇货可居"。他俩有段对话很有意思：

> (不韦)乃往见子楚，说曰："吾能大子之门。"子楚笑曰："且自大君之门，而乃大吾门！"吕不韦曰："子不知也，吾门待子门而大。"①

这段颇俏皮的对话道出了一个真谛：商人只有依赖政治势力才能使自己的实力壮大。

---

① 《史记·吕不韦列传》。

《战国策》描述吕不韦作出向子楚投资决定前跟其父也有对话一段，生动地表现了商人吕不韦的价值取向。其文曰：

> 濮阳人吕不韦贾邯郸，见秦质子异人，谓其父曰："耕田之利几倍？"曰："十倍。""珠玉之赢几倍？"曰："百倍。""立主定国之赢几倍？"曰："无数。"不韦曰："今力田疾作，不得暖衣饱食；今定国立君，泽可遗后世，愿往事之。"

吕不韦事子楚，是为了吕家子孙后代的福利，虽然投身了政治漩涡，而其本质是为了牟取更大利益的商业行为。

吕不韦主动开始了一项新的投资。子楚不过是其兄弟二十余人之一，不见宠幸，且又为质于赵，几乎是于王位无望。但有一机遇，安国君时为太子，宠幸华阳夫人，而华阳夫人无子，若结交华阳夫人，则可立为安国君为王后之太子。结交华阳夫人，无钱难行。吕不韦就是抓住子楚这一症结而投以金钱，并为其谋划政治出路："子贫，客于此，非有以奉献于亲及结宾客也。不韦虽贫，请以千金为子西游，事安国君及华阳夫人，立子为适嗣。"子楚为之感激泣零，说："必如君策，请得分秦国与君共之。"千金就可买来半个秦国，这本利该怎么才算得出呢！

吕不韦将千金之五百予子楚为进用结宾客之费，然后以五百金购买奇物玩好，亲自带着西入秦国，求见华阳夫人的姐姐，请她将此物转献华阳夫人，并说子楚为贤智之人，结交天下诸侯宾客，且对华阳夫人十分敬重，常说"楚也以夫人为天，日夜泣思太子及夫人"。华阳夫人大喜。吕不韦又请华阳夫人姊游说其夫人说："吾闻之，以色事人者，色衰而爱驰。今夫

人事太子,甚爱而无子,不以此时早结于诸子中贤孝者,举立以为适而子之,夫在则重尊,夫百岁之后,所子者为王,终不失势,此所谓一言而万世之利也。……今子楚贤,而自知中男也,次不得为适,其母又不得幸,自附夫人,夫人诚以此时拔以为适,夫人则竟世有宠于秦矣。"① 这套说词当然是吕不韦编的,从"一言而万世之利"一语看,这都是精明的商人算计。华阳夫人被说动,立刻泣言于安国君,求立子楚为适嗣,安国君许之,与夫人刻玉符,约以为适嗣,然后厚馈遗子楚,而请吕不韦为傅。吕不韦的千金投资取得了重大成效。

吕不韦还采取了另一项重大投资,使得秦王的嗣子实际上成为吕家血统。《史记》说:

> 吕不韦取邯郸诸姬绝好善舞者与居,知有身。子楚从不韦饮,见而说之,因起为寿,请之。吕不韦怒,念业已破家为子楚,欲以钓奇,乃遂献其姬。姬自匿有身,至大期时,生子政。子楚遂立姬为夫人。

此事颇有些野史俗传意味,然把吕不韦破家把筹码押在子楚身上的赌徒特性表现得十分充分。商人为谋大利,其手段已达无所不用的境地了。

子楚与吕不韦从赵国逃走,也靠了钱财的帮助。秦昭王五十年,使王齮围邯郸,赵欲杀子楚。子楚与吕不韦谋,行六百金予守门吏,得逃回秦军。钱是子楚事业得成的保障,无钱,不仅王位难保,且性命也难保。若非吕不韦是商人,子楚

---

① 《史记·吕不韦列传》。

的王位难以确立，而吕不韦不把钱投到子楚身上，吕不韦获利终不能同他从子楚身上得到的多。

秦昭王死后，安国君为王，子楚立为太子。安国君作秦王一年而卒，子楚代立，是为庄襄王。吕不韦从此青云直上，大得势利。

庄襄王元年，吕不韦作了丞相，封为文信侯，食河南洛阳十万户。立主定国之利真是不可计数。

庄襄王死后，太子政立为王。按说，这太子政应是吕不韦的儿子。年少的秦王尊吕不韦为相国，号称"仲父"。吕不韦有家僮万人，食客三千人，位极人臣，富可敌国。吕不韦的投资终于获得了丰厚的回报。

吕不韦作官后，除召集门客著《吕氏春秋》一书堪称一件大事外，并无突出政绩，可见其目的全在富贵求利。《史记》"索隐述赞"说吕不韦"筹策既成，富贵斯取"，是道破了他的商人本性。

商人靠了官场去发大财，说明中国的官场是一生利的场所，故为商贾者，即便不是亲自捞一官作，起码要攀附官场。他们一方面向达官贵人及皇上有所贡献，同时他们便获取丰厚的回报。汉时豪商大贾皆欲"交通王侯"，以获取政治上的资本、得到经济上的实惠。明清以来崛起的徽商群也以行媚权贵为事。"徽商多高赀贾人，而勇于私斗，不胜不止，又善行媚权势。"① 这样看来，行媚权势是为作奸犯科找庇护伞。徽商中此类事例甚多。

有徽州木材商王天俊等人，好以金钱行贿官吏，以逃税

① 《大泌山房集》卷六六，《明清徽商资料选编》，黄山书社，1985年。

银。明廷修两宫,贺凤山为工部侍郎,督查其事。王天俊等以因兴宫建设买木十六万根,中夹带私木十万根,其中三万二千根逃税,亏国课五六万两。贺凤山知此弊端,杜绝徇私,但王天俊等“极力钻求,内倚东厂,外倚政府”,来个恶人先告状,其事不成后,他们再奏而获买木特旨,“于是奸商人人意得气扬,谓为必得之物,可要挟而取之”。买木特旨为东厂特务机关所下,贺凤山一时觉得非常棘手,但他一定要管住此事,于是呼徽商数十人跪于庭告诫说:“尔自谓能难我耶!我如不能制尔,尔则笑我矣。今买木既奉特旨,我何敢违,然须有五事明载札付中,今明告尔,勿谓我做暗事也。一、不许指称皇木,希免各关之税。益买木官给平价,即是交易,自应行抽分各主事,木到照常抽分。……”诸徽商听后各失色,认为这样便无从作奸取利,于是不再领札,而向东厂倒赃。东厂大怒,便欲陷害贺凤山。奸商与官场邪恶势力的勾结,严重地败坏了社会风气,成为公害。[①] 与官家交通的大多是豪贾,中小商人难以交结得上。豪贾一旦得势,中小商贾也遭压制。“诸豪贾借资贵人,往往倾下贾”,这种弱肉强食不是出于经济实力,而带有挟外力以相倾的因素,健康的商贸活动便难以真正展开。

商贾与王侯勾结,一方面因为商贾本身之趋炎附势,同时也因为官家逼迫。若不输财于官家,往往有破产之虞。如明万历癸卯七月,有大贾程思山挟辎重到洛阳,为汝宁王所吞噬。[②]又,明朱承甫父子贩盐淮楚间,“中涓衔命辜榷,以大贾为奇货,鱼肉之”,[③]幸朱承甫愤言相抗,方得了事。由于商贾易遭官吏侵害,所以,商贾竭尽全力去结交官人。徽

①②③ 《明清徽商资料选编》。

商吴某嫁女的故事，便生动地体现了商人攀附权贵的渴切用心：

浙省城南班巷，徽商吴某寓焉。商只一女，女及笄，择配，未谐所愿。万历乙酉仲秋望后，梦龙戏爪水中。次日姚江徐应登，以儒士应试毕，偕友过商门。友指谓徐曰："此家赀财巨万，有女求配，意得佳士，不计贫富也。兄纵未第，应试入学，非佳士乎？我素识其人，请为作伐。兄少俟。"遂入言于商。商虽口诺而意未允。其友曰："此兄在外，试一觇之。"送及门。徐适濯手水瓮中。商以符所梦，欣然许之。遂请友玉成。友语徐，徐欲候归，具礼聘之。商乃出金使质焉。及放榜，果中式十一名。辛丑成进士。①

这位吴姓商人攀龙附凤之心可谓真切，一个荒唐的梦引起了他的非非之想，徐应登因不意洗手之举正与龙戏爪相应而被允为婿。吴氏看到了徐应登的"前程"，而欣然接纳之，正是商人好结官吏的一个典型例证。

大的商贾总要想方设法与皇帝攀结上，这样才有一把坚实的保护伞。大凡豪商，离开了皇家的支持就会前程不妙，反之则如鱼得水。

现举两个豪商大贾与皇帝交往的例子：

邹凤炽。邹凤炽是唐代富商，他的财产在当时是无可比拟的。据《西京记》载：

---

① 《坚瓠集》卷二"濯手倚松"，《明清徽商资料选编》。

西京怀德坊南门之东有富商邹凤炽，肩高背曲，有似骆驼，时人号为邹骆驼。其家巨富，金宝不可胜计，常与朝贵游。邸店园宅遍满海内，四方物尽为所收，虽古之猗、白，不是过也。其家男女婢仆，锦衣玉食，服用器物，皆一时惊异。尝因嫁女，邀诸朝士往临礼席，宾客数千，夜拟供帐，备极华丽。及女即将出，侍婢围绕，绮罗珠翠，垂钗曳履，尤艳丽者至数百人。众皆愕然，不知孰是新妇矣。

又尝谒见高宗，请市终南山中树，估绢一匹。自云：山树虽尽，臣绢未竭。事虽不行，终为天下所诵。

后犯事流瓜州，会赦还，及卒，子孙穷匮。①

邹凤炽之富大概无人能敌，但要“常与朝贵游”，嫁女时则要邀朝士前往。敢同高宗夸富，没有官家背景，恐怕早就完蛋了。但富商的结局总是不好的，邹凤炽自然不能外此。到死的时候子孙已穷匮，也许这其中有子孙不肖的因素，但邹凤炽缺少蕴藉，竟跟皇家斗富，是附官不得其术而遭致失败的重要原因。

沈万三。沈万三为明代富商，湖州人，事吴地贾人陆某，甚得信用。陆某富甲江左，一日，叹曰：“老矣，积而不散，以酿祸也 。”于是将财物尽送与沈家，自己则出为道士。沈万三拥有了这笔资产，与诸番交往，财钱日壮。尝为明太祖犒军，兼筑都城三分之一。尽管他作出了这么大的贡献，却不能免太

① 据《太平广记》卷四九五。

祖之忌，朱元璋想杀了他，幸马后谏之，得免死，而谪戍云南。可见，商贾纵是竭尽全力去结交官府，虽或可得一时之利，最终大多数下场都颇惨。

官场是这样一个危险的场所，但商人却乐此不疲，因为官场风险虽大，但可借以成为自家财富的保护伞，若失官佑，则使自己的一把银子置于无法护持的状态，将更具朝不保夕感。在商人地位低下，没有财产保障权及官场的强大势力的诱惑下，商人入官成为普遍的社会现象。

按照历代法规，商人之子不得入官，商人又何从得入官途呢？除少数商人因其才干及皇帝的信赖得为官外，大多数不外银弹外交，或暗下输财以结皇上，或明捐钱款以取爵位。后者是商人入官的主渠道。

卖官鬻爵现象于汉代便发生了，桑弘羊搞起来的入粟补官开了这一风气，短期内便获滚滚钱财，而资本却只有一纸文书，所以历代统治者虽严防商人入仕，却大多热衷于卖官鬻爵，做着无本生意。尤其是明、清以来，这种恶习已成一大社会公害。同治元年，御史裘德俊上疏说："臣愚以为急宜察禁者，莫如商人捐官为最要。……并闻有众夥捐，一人出名赴官，众人随同牟利。"① 有一《江苏》杂志对此描绘道：

> 江苏人任枢要之职者无有也，而捐一五品县丞，买一未入流到省候补者，固不可胜计。其未得实缺者，上衙门逢迎上司，冀得一缺。有钱而善钻谋者，固操必得之权。然缺有优劣之分焉，无钱而尚能趋奉者，则委一差使。彼

① 引自马敏《官商之间：社会巨变中的近代绅商》，天津人民出版社。

无钱而又怠于趋奉者，竟不得一差。得差到任之后，如饿虎出山，其食囊无底也。[①]

这种风气成了政治腐败的显著特征。

现举一些商人捐财得官的例子：

张庆镛，江苏吴县人，绸商，曾任盛泽商务分会首届总理。光绪十六年在苏省筹捐局报捐监生、布政司经历。光绪十九年又在徒阳赈捐局加捐五品衔候选光禄寺置正。

庞延祚，浙江归安人，钱业商人，数届商会议董，民国初年曾任苏州商会会长。光绪二十七年于顺直赈捐案内，捐纳同知衔候选布政司理问。

黄贺雄，浙江绍兴人，鞋商。宣统元年挤人上流社会，捐监生衔。

季筱松，江苏吴县人，木材商。虽有"宁从商，莫为官"的父训，仍出资捐得候选府的职衔。

李庆钊，江苏昆山人，绸缎、钱庄商人。光绪四年于苏沪滇捐分局捐纳监生，光绪十年在长安等处随营帮办文案，保奖五品花翎，光绪二十七年在陕西捐饷总局加捐州同职衔，并加随带一级，给予五品封典。[②]

商人如此热衷于捐官，其间有多种原因。其主要原因是：对绅士社会地位特权的企羡，多少想分得一些利润；保护自身的经营活动，取得同官府打交道的资格。[③]还有更重要的因素是商人要取得富贵双全，实现理想的人生之路。长期以来，商人虽有钱财、地位却低贱，即所谓富而不贵。富贵概念不一。

---

①②③ 引自马敏《官商之间：社会巨变中的近代绅商》，天津人民出版社。

唐富商王元宝跟玄宗有交往，一日，玄宗御含元殿，望南山，见一白龙横亘山间。玄宗问左右，左右皆曰不见何物。玄宗召来王元宝，问他见到南山上有什么东西没有，王元宝说见到一白物横在山顶，不辨其状。左右贵臣均惊讶。玄宗说："我闻至富可敌贵。朕天下之贵，元宝天下之富，故见耳。"① 这里好像认同了至富也贵的观念，但如果王元宝不是跟玄宗交往那么密切，这地位是怎么也没法获得的。所以，商人欲得贵，必交结官府，捐官便成为商人竞相逐求的一件事。

捐官后的商人并不全都干鱼肉百姓的事。这些"红顶商人"不少对国家有重大贡献。如近世浙江杭州商人胡光墉，字雪岩，就是一个著名的"红顶商人"。胡雪岩纳赀成为道员，捐赠给陕甘晋豫齐鲁吴越等省大量的赈灾款。左宗棠西征时，胡雪岩为其购办军火，甚为卖力，平新疆后得特赐黄马褂，可谓红极一时。尽管胡雪岩后来因负公私钱款甚巨而破产，他确实是为国家作出了重大贡献的人。

1840年鸦片战争后，帝国主义于军事侵略的同时，加强了经济侵略。至19世纪后期到20世纪初，外商纷纷涌入中国，这时中国又诞生了一种新的商人门类——买办，他们是中外经济交往的桥梁，尽管有种种劣迹，但他们对中外经济交流是作出了贡献的。买办是收入甚高的一种商人，他们除从洋行领取薪金，还根据业绩取得丰厚的佣金。买办不仅向洋行索取佣金，还向华商索取佣金，尤其是对华商勒索更多。如上海的买办买厂家丝品时，经常吃"油炸桧"，也叫"抽条子"。这种搞钱的把戏一定要求售货的丝栈从每包丝里抽出一股作为

① 《独异志》，《太平广记》卷四九五。

检验货的样品，有的则加倍抽取，然后将此据为己有。多数洋行的买办都有“吃磅”的恶习。[1] 故买办虽然赚钱，名声却委实不能令人恭维。

买办要生财，要地位，同样也得结交官府，捐官补缺。20世纪初，上海四十个知名买办，至少有十五人出资捐了候补道台。这些买办有了官衔，做起生意来更是如鱼得水。但是，买办也并不是个个都是洋奴才，他们在作了买办，又捐了官（或授了官）后，也有向往着发展民族工商业的，许多人最终从买办中脱离出来，成为近代著名的民族工商业者。

现列著名的工商业者由买办捐官者如下：

唐廷枢，广东人，上海怡和洋行总买办，捐候补补府同知的职衔，后升为道台。十年买办，唐廷枢的财产积累以数十万计。唐廷枢因一个偶然的机会使他从洋行脱离。据说，有一次他乘船由上海返回香港，所乘为一外轮。上船后，船主给每个乘客不到一斤的水，既要洗脸还要饮用，若用完，再渴也无从得到。可船上带有百余头羊，船主却整桶整桶让羊喝。此事令唐廷枢怒火中烧，发奋要发展民族工业，期以产业兴国。唐廷枢回到香港后，立刻集股十万元，先后租了两条船，往来于港沪之间，也是为中国人争口气。1873年，唐廷枢来到轮船招商局，告别了买办生涯，走向了民族实业家之路。在唐廷枢主持经营下的轮船招商局日益强大，美国旗昌轮船公司企图以跌价来挤垮轮船招商局，不想自己先破了产，将公司卖给了招商局。英国太古洋行轮船公司在跌价竞争中也吃不消，最后与轮船招商局达成妥协。轮船招商局在航运业顶住了洋

---

[1] 见《旧上海的外商与买办》，上海人民出版社。

商的压力，硬是从外国人手中夺回了航运权。后来，唐廷枢在李鸿章的支持下，主持了开平矿务局，采用商业经营方式，很快取得成功。当时垄断中国煤市场的主要是英国煤、澳大利亚煤和日本煤，开平煤矿建成后，洋煤先后被取代。

徐润是唐廷枢的同乡，早年也是买办。徐润所进洋行为宝顺洋行，是英商在上海开设的大洋行之一。咸丰十一年，徐润作了副买办。徐润在洋行里靠买进卖出发了大财，先后与人合开了钱庄、茶号、丝茶土号，经营丝、茶、烟叶、白蜡、黄白麻和桐油等，因其成功成为行中“华人的头目”。徐润也捐官，先是由监生报捐光禄寺署正，跟着在江南粮台报销局加捐员外郎并报捐花翎，后来李鸿章还奏保加四品衔，徐润还捐得道台，由于办理江西与湖北的漕运甚卖力，李鸿章又保举加二品衔，也是一个“红顶商人”。徐润的业绩，在经营轮船招商局中较为突出，作为唐廷枢的副手，二人合作，使中国人自己航运业有了蓬勃发展。与唐廷枢比，徐润无论是经营才干还是发展民族工商业的壮志雄心都逊一筹。后因挪用招商局款项而被革职，尽管后又重回招商局，终未能大有所为。徐润还屡办矿业，大多无功而返。

唐廷枢和徐润主持的轮船招商局是一官督商办的企业，它的成功，一方面取决于官方的支持，一方面得益于按照商业规律的经营管理。在旗昌、太古等外国公司的降价竞争下，没有官方提供保护性的业务支持，轮船招商局很快就会败北；假如不是官方放手让唐、徐去干，官方怎么支持也维持不久。所以，官督商办是中国史上官商关系的一个新的篇章。它出现在外国经济势力已广泛渗透的近代社会里，离开了官方的支持，弱小的民族工商业根本不具备同外国资本竞争的能力，所

以，官督商办是时代的必然选择。离开了官督，商人失去支持；离开了商人，国家既缺乏经营人材，又缺乏资金，官督商办就这样成为中国走向近代化的一个重要的阶梯。李鸿章是其中的关键人物，他倡导官督商办之外，又处处提携商人，庇护商人，是官府与商人间的重要主持者和调停人。官督商办是官商关系趋于合理化过程的开始阶段，在中国社会发展史上占据重要地位。

近代的红顶商人可以列出一大串，如郑观应、盛宣怀、周学熙、张謇等这样一批声名显赫的人，不是倡导商战，就是商业工业的创始者，他们对近代工商业的发展作出了重要贡献。

近代的商人附官或为官与传统商人有明显区别，他们不仅仅是为依官而求个人财利，近代商人的末流地位已经摆脱，他们面临着外国资本的强大压力，他们借助官位是为获取更大的能量以同洋人抗争，体现了高昂的爱国热情。在这层意义上，具有爱国精神的商人成了民族的脊梁。

三、官 僚 经 商

做了官还嫌所获利益不够，以经商来积聚之，增益之，这种官僚为了自己利益的商业活动在中国历史上屡见不鲜。做官者是不能经商的，因为他占据着特殊便利的地位，倘借行商以中饱私囊，实际是吸民脂民膏的行为，对社会危害很大，因此，做官经商一直是遭到反对的。

董仲舒于《贤良对策》中指出："古之所予禄者，不食于力，不动于末，是亦受大者不得取小，与天同意者。夫已受大，又取小，天不能足，而况人乎！……身宽而载高位，家温而食厚

禄，因乘富贵之资力，以与民争利于下，民安能如之哉！”[①] 汉代官僚以货殖谋私利，官僚肥富，而民众贫困，造成了严重的社会问题。因此，禁止官人经商的呼声愈来愈高。贡禹曾提出这样的建议：“近臣自诸曹侍中以上，家亡得私贩卖，与民争利，犯者辄免官削爵，不得仕宦。”[②] 这建议也不过提提而已，官僚经营的风气始终很盛。与商人附官不同，官人经商纯是一种社会腐败，奸邪之臣大都凭借其地位经商渔利，巧取豪夺，成一大社会公害。

古代对官僚经商是有过法律限制的。如汉景帝曾有严厉的禁令：“吏及诸有秩受其官属所监、所治、所行、所将，其与饮食计偿费，勿论。它物，若买故贱，卖故贵，皆坐臧为盗，没入臧县官。”[③] 这里对官吏的投机行为进行了严厉限制。后来，景帝又降诏说：“黄金珠玉，饥不可食，寒不可衣，以为币用，不识其终始。……吏发民若取庸采黄金珠玉者，坐臧为盗。二千石听者，与同罪。”[④]这些法令对于防止官僚腐败起了很大作用。景帝没有完全禁止官僚经商，但对官僚经商的违法行为是严惩不贷的。如旁光侯刘殷，因“坐贷子钱不占租，取息过律”而被免去侯位。各朝代大多有不许官吏经商的条令，但都没有认真执行过。所以，官僚经商始终是一股浊流难以清除。

现列举一些官僚经商的例子：

张安世。《汉书·张汤传》附《张安世传》说：“安世尊为公

---

① 《汉书·董仲舒传》。

② 《汉书·贡禹传》。

③④ 《汉书·景帝纪》。

侯，食邑万户，然身衣弋绨，夫人自纺织，家童七百人，皆有手技作事，内治产业，累积纤微，是以能殖其货，富于大将军光。”就这段材料看，张安世还主要靠自己的劳动来致富的。然身为王侯，却经营自家产业，与身分不符。除非辞去官职，则另当别论。

霍禹，霍光子，作屠宰卖酒的勾当。霍光死后，赵广汉率人闯进霍禹之家，搜索其屠酤铺，将其器物砸个稀烂而去。[①]是赵广汉对霍禹作生意看不惯而采取的一次“执法”行动。

张禹，成帝时丞相，封安昌侯。“禹为人谨厚，内殖货财，家以田为业。及富贵，多买田至四百顷，皆泾、渭溉灌，极膏腴上贾(价)。它财物称是。禹性习知音乐，内奢淫，身居大第，后堂理丝竹管弦。”[②] 张禹集官僚、地主、商贾于一身，也是吸血鬼一类。

刘康，后汉济南安王，《后汉书》说他“多殖财货，大修宫室，奴婢至千四百人，厩马千二百匹，私田八百顷，奢侈恣欲，游欢无节”。凡官僚而富者多与其利用权势经商有关，而一旦豪富，大多奢侈腐败，败坏社会风气。

自汉以下，官僚经商者不可列数。统治阶级一边搞抑商，而抑的是民间无权无势的商人，一边自己却利用职权经商，抑商便实际上把特权留给了自己。

东晋南朝时期，官僚经商空前活跃。上自皇帝、公卿百官，下至地方守宰、军士、小吏，整个统治阶级的各个阶层几乎人人言商。皇帝亲自带头“逐末”，这在宋、齐两朝颇为常见。

---

① 《汉书·赵广汉传》。

② 《汉书·张禹传》。

如果说宋少帝“于华林园为列肆，亲自酤卖”[①] 尚带有一定的消遣的性质的话，那么齐世祖卖“杂物服饰得数百万，起集善寺”，则完全是实实在在的赢利活动了。而齐郁林王也是一个艳羡商贾豪富，大肆酤鬻的皇帝，竟发出“不如作市边屠酤富儿”的感慨。[②]

上行则下效。首先蜂起效尤的是皇亲贵戚。史载宋孝武帝诸子“皆置邸舍，逐什一之利”，[③] 宋明帝时“王公妃主多立邸舍”[④]，齐对皇族“逐末”更甚，以至于齐高帝不得不下禁令：“二宫诸王，悉不得营立屯邸”，[⑤] 但是禁而不止。梁时进一步发展，临川王萧宏在都下开设数十座邸店，经营的商品达十余种。[⑥]

至于地方州郡守宰、军将，更把官职视为获利的工具，经商逐末不遗余力。东晋时，刘胤任江州刺史，利用漕船在长江“大殖财货，商贩百万”，[⑦] 刘宋大将吴喜被派到荆州平叛，乱平后不归朝，却在那里“因公行私，……兴生求利，千端万绪”，其手下的官佐也跟着发财，“自喜以下迨至小将，人人重载，莫不兼资。”[⑧] 南齐湘州刺史柳世隆“在州立邸治生”[⑨]，梁曹景宗为郢州刺史，在州内“鬻货聚敛”。[⑩] 连官僚们的家属也依

---

① 《宋书·少帝纪》。
② 《南齐书·郁林王记》。
③ 《南史·沈怀文传》。
④ 《南史·蔡廓传》。
⑤ 《南齐书·高帝纪》。
⑥ 《南史·梁临川王宏传》。
⑦ 《晋书·刘胤传》。
⑧ 《宋书·吴喜传》。
⑨ 《南齐书·柳世隆传》。
⑩ 《梁书·曹景宗传》。

仗其权势,汲汲于商利。如东晋广州刺史刁逵,本人以放高利贷求利,其"兄弟子侄并不拘名行,以货殖为务"[①]。

官僚经商如此普遍,以至间有不经商的官僚,人们倒觉得稀奇了。如刘宋北青州刺史向靖"无园田商货之业",便被史家以为美谈而记录下来。[②]

东晋南朝官僚权贵经商的途径多种多样,归纳起来,主要有以下几种:

其一是设立邸舍,兼营高利贷业。

"邸舍"也称"邸店",兼有仓储和货卖双重职能。一些官僚地主在交通要道及商业发达地带遍设邸舍,出售庄园剩余产品,搞囤积居奇活动。如梁临川王萧宏在邸店中贮布绢绵,漆、蜜、纻、蜡、朱砂、黄屑、杂物,但见满库,不知多少。[③] 梁朝另一位宗室藩王临贺王萧正德"聚蓄米粟,宅内五十间室,并以为仓"。[④]

官僚们还在邸店中进行放贷活动。刘宋朝王公妃主在会稽地区"多立邸舍,子息滋长……",[⑤] 萧宏也在邸中"出悬钱立券,每以田宅邸店悬上文券,期讫便驱券主,夺其宅。"[⑥] 刘宋豪族顾绰大放高利贷,以致"乡里士庶,多负其债"[⑦]。

其二是盐铁业。

---

① 《晋书·刁逵传》。
② 《宋书·向靖传》。
③ 《南史·梁临川王宏传》。
④ 《南史·梁临贺王正德传》。
⑤ 《南史·蔡廓传》。
⑥ 《南史·梁临川王宏传》。
⑦ 《南史·顾凯之传附子宪之传》。

历史上大部分时期实行盐铁官营。东晋南朝世族地主大肆封山占水,把原属国家的盐池、矿山据为已有,在其中鼓铸、煮盐。任职于盐铁业中的官僚,则利用其特权,垄断当地的盐铁业。如刘宋时的益州刺史刘道济,"立冶,一断私民鼓铸,而贵卖铁器"[①] 南齐青州刺史王洪范的前任多"资鱼盐之利"。[②]

其三是长途贩运业。

东晋南朝,各地区经济发展不平衡,南方大部分地区尚处于初步开发阶段。而长江上游的益州,开发较早,蜀锦、川马、井盐、岩盐等都是当时的名特产。此地官僚竞相贩蜀物于四方以求利。如宋益州刺史刘道济、梁武陵王萧纪都于此搞贩运贸易。萧纪西通资陵、吐谷浑。长江中游地区也是物产丰富的"首善之区",如刘宋时孔凯任郢州刺史,他的两个弟弟随任,二人"颇营产业",一次请假东还,携带"辎重十余船,皆是绵绢纸席之属"。及孔凯罢任返京,"都下米贵",他的后任送米五百斛使其贩卖获利。

其四是海外贸易和边境走私。

东晋南朝时期,我国的海外贸易有了一定的发展,史称"南土沃实,在任者常致巨富,世云:广州刺史,但经城门一过,便得三千万"[③]。齐梁时南海郡"常有高凉生口及海舶,每岁数至,外国贾人以通货易。旧时州郡以半价就市,又买而即卖。其利数倍,历政以为常"。[④] 巨额利润之得,易如反掌。因此广州官职成为当时的肥缺。刘宋时,少府卿刘道锡通过

---

① 《宋书·刘粹传附刘道济传》。

② 《南齐书·王宏范传》。

③ 《南史·王琨传》。

④ 《梁书·王僧儒传》。

贿赂吏部尚书庾仲文得任广州刺史，上任后还要厚礼答谢。那些无缘到此为官者，也不辞路途险远，经商于此。如东晋时义阳王司马望的子孙——司马奕和司马奇"遣三部使，至交广商货"。[1]

官僚经商，凭借手中特权，横行非法，极力排挤了民间普通商人，他们垄断了那些最为有利可图的行业或部门，并且往往以势欺民，兼并民商，严重阻塞了普通民商的发展道路。官僚经商还严重败坏了吏治。他们利用职权损公肥私，如东晋刘胤利用江州漕船贾贩长江，"是时朝廷空罄，百官无禄，唯资江州运船，而胤商旅继路，以私废公"，造成中央财政危机。官僚经商获取暴利，进一步刺激了他们的物质欲望，使他们不择手段地追逐财富，为官者唯聚敛贪黩是务，不亲政事，吏治由此日益恶化，最终搞乱了封建统治秩序。

隋朝时的官僚也往往利用特权经商牟利。据《隋书·食货志》载：

> 每急徭卒赋，有所征求，长吏必先贱买之。然后宣下，乃贵卖与人。旦暮之间价盈数倍。裒刻征敛，取办一时。

有一次征集羽毛，征发仓促，朝令夕办，百姓求捕水陆禽兽殆尽，犹不能给，只得"买于豪富积蓄之家，其价腾踊"。[2]

唐代官僚经商相当普遍。《大唐六典》明文规定："食禄之

---

① 《晋书·义阳王望传》。

② 《隋书·食货志》。

人不得夺下人之利。"若在职官员及其家属经商，径解黜其职任，悔改者三年后听仕，三年后仍不改正者，追毁告身，即以庶人例。[1] 唐玄宗时再下《禁士人干利诏》：

或有衣冠之内，寡于廉耻，专以货殖为心，商贾为利，须革前弊，以清品流。[2]

唐武宗时又下诏：

如闻列朝衣冠，或代承华胄，或在清途，私置质库楼店，与人争利，今日已后并禁断。

然而，官僚经商者比比皆是，有禁不止。并形成一股浊流，到唐宋之际，官僚贵族经商，已不再受制度限制，如唐穆宗长庆四年制：

应属诸军、诸司、诸使人等，于城市及畿内村乡店铺经纪，自今已后，宜与百姓一例差科，不得妄有影占。[3]

从此，官僚经营店铺不再受律令约束，他们罗列邸肆货殖求利，也越发显得肆无忌惮。如五代时赵在礼，"历十余镇，善治生殖货，积财巨万，两京及所莅藩镇，皆邸店罗列"[4]。李彦真

---

① 《大唐六典》卷三，《唐律疏议》卷二五。
② 《全唐文》卷三一。
③ 《唐会要》卷二七《京城诸军》。
④ 《旧五代史》卷九〇《晋书·赵在礼传》。

调任寿春,“列肆百业,尽收其利”[1],宋初赵也曾“营邸店,夺民利”。

官僚经商,往往不择手段,除了设置邸店外,他们还经营质库,放高利贷,搞长途贩运,甚至贩卖奴婢。

有些官僚自己不经商,却让家属去经商,严格地说,这也是官僚经商。现举二例:

王处存,唐京兆万年县胜业里人,世隶神策军,为京师富族,财产数百万。王处存发这么大的财是因为有一个当官的父亲,其父王宗是兴元节度使,本人也会“乘时贸易”,儿子继承其行商之才,又借其父的声威,自然事半功倍。[2]

政和公主,唐肃宗女,也下海经商了,史称“以贸易,取奇赢”,[3] 天知道这“奇赢”是凭借其才干还是倚仗其权势。

这种官家家属经商的行为也应在所禁之列,否则,其他商贾在竞争中都处于劣势,失去公平竞争的机会。官僚也在为其亲戚提供便利的同时走上了以权谋私之路。

有时官僚因经商成为巨富,其贪婪之心不可遏止,成为鲸吞民财的元凶。这些官僚大都欺上压下,阿谀奉承,人格低劣。他们借助政治上的飞黄腾达之势,将民财据为己有,名曰经商,实为侵商,他们是靠掠夺而致富的,是官僚中最最卑劣的一种,也是商贾中最最恶毒的一种。现举二例:

石崇,晋石苞之子。苞为国家重臣,未达时也曾贩铁,对石崇未来的经营能力充满信心。石苞死后,晋武帝因石崇是

---

① 文莹《玉壶清话》卷一〇。

② 《旧唐书·王处存传》。

③ 《新唐书》卷八三。

功臣之子，对其特别敬重。石崇也对皇帝竭尽吹牛拍马之能事。《晋书》本传说："君每出，崇降车路左，望尘而拜，其卑佞如此！"正因为这种无耻的阿谀，大获皇帝的光宠，因而聚敛财货无止息。在作荆州刺史时，"劫远使商客，致富不赀"。[1] 然而，这样胡作非为还是升了官。石崇之家，"财产丰积，屋宇宏丽。后房百数，皆曳纨绣，珥金翠，丝竹尽当时之选，庖膳穷水陆之珍"。[2]过着穷奢极欲的生活。曾与王恺斗富，上演了极丑恶的一幕。王恺以饴澳釜，石崇以蜡代薪；王恺作紫丝布步障四十里，石崇作锦步障五十里以敌之；石崇涂屋以椒，王恺用赤石脂。至于石崇击破王恺之三尺珊瑚树，而炫耀以六七株之绝世珊瑚树的故事，更是广为播扬，成了西晋士族阶层腐败的象征。石崇的财富难以数计，俸禄仅是其财产之九牛一毛。他靠的是掠夺性的商业行为，加上贪污，成为历史上臭名昭著的官僚之一。后来他在与孙秀等矛盾冲突中被杀。被杀前以为自己不过流放外地，等到车至刑场，才恍然大悟，叹道："奴辈利吾家财。"押送者说："知财致害，何不早散之？"石崇无言以对，穷征暴敛聚得如山财富，换得了弃市与灭族，贪官终于没有好下场。

和珅，清乾隆时最大的贪官。和珅搜刮来的巨额钱财，有相当部分用于经商，仁宗皇帝在宣布和珅的二十大罪时，说到其中他在"通州、蓟州当铺、钱店资本十余万，与民争利"的事，是和珅既经商复放高利贷也。[3] 通过贪污和掠夺性的经商，和珅之财不仅是富可敌国的问题，国库的钱财反不如和珅拥

---

①② 《晋书·石苞传》附《子崇传》。

③ 《清史稿·和珅传》。

有的多。我们试看他的一些财产:抄家时发现楠木房屋仿照宁寿宫,园艺点缀与圆明园蓬岛瑶台无异;蓟州坟茔设享殿,置隧道,居民称"和陵";所藏珍宝手串二百余,多于大内数倍,大珠大于御用冠顶;宝石顶非所应用,乃有数十整块,大宝石不计其数,胜于大内;藏银衣服数逾千万;墙藏金二万六千余两,私库钱金六千余两,地窖埋银三百余万两;家奴刘全家产就有二十余万,并有大珍珠手串。[①] 这触目惊心的数字说明这贪官的胃口是何等的大啊!

这种贪官要被处死是毫无疑问的,值得我们思索的是:官僚经商必然带来腐败,或者说官僚经商本身就是腐败的表现,这一现象得不到禁止,社会风气就不会好转,政治黑暗就是必然的,不可避免的。

官僚经商而致富并不能持久,经商的官僚必然有各种违法行为相伴随,其败露是必然的,像石崇、和珅如此高官而又有皇帝作后台的都免不了一死,其他为非作歹之徒除了图一时之快而贻害终身外,别无选择,所以贪官一定没有好下场。以炙手可热的和珅而论,得势时妻妾成群,而一旦收治,妻妾们则竞携宝潜逃。有"吴某娶和珅妾"的故事,一方面说明和珅钱财之多,另一方面也说明金钱其实买不到真情,故事是这样的:

> 休宁吴某在京都布店作伙,积数十金,谋归娶妇。赁一骡车出彰义门,宿饭店,遇一少年,意甚皇遽,问将何往,吴以实对。夜半,少年径至榻前,密语曰:"我实女也,

① 《清史稿·和珅传》。

为和珅妾，籍没时，乘间逸出，携珠宝甚多，愿从君偕老。”出两囊示之，皆环宝也。吴喜出望外，遂与偕归。……自此顿成巨富。[1]

以一小妾竟藏有令人顿成巨富之财，而这些搜刮来的钱财并没被全部籍没入官。当时有人告和珅之财没有全部搜出而有隐匿，看来完全会是事实。然而纵是隐匿，可一命归西，这钱财又有什么用呢？石崇、和珅的可耻下场足可为为官贪财者戒。

作官而又经商，必滋生腐败，一个健全的社会必须杜绝这种恶行，以给政治带来清廉风气。

以上是我们对官商关系的扼要考察，从中我们可以看出：官商关系决定着商人的命运，也决定着官僚的政治命运和国家的命运。没有官营商业是不行的，但实行垄断势必遏制商业的发展。商人为官与附官有复杂的社会背景，商人那么热衷于钻营，说明了社会商业生活和政治生活都不正常。官僚经商，则未见其益处。

我国传统的官商关系基本属于不正常不和谐关系，这一方面与占统治地位的重农抑商政策有关，更重要的是腐败政治所致，故欲建立健康的官商关系，必须首先树立清正廉洁的政治秩序。

---

① 《清稗类钞·婚姻类》。

第三章　儒　　商

在四民分业的传统社会里，"士"和"商"本是不相同闻的两极。秦汉以来以"内圣外王"为理想的儒士对"饰智巧，仰机利"的商贾不屑一顾，更不必说弃儒从商了。然而宋元以后，儒士再也摆不起那种清高的架子。于是弃儒经商的事例屡屡见于史乘。与此同时，"贾而好儒"、"贾服儒行"、"亦贾亦儒"、"贾而好学"的现象比比皆是，儒商之间的界限变得模糊混乱起来。个中究竟，值得探研。

一、弃　儒　从　商

明代中期以后，中国传统农业社会开始酝酿着重大的变化，在经济上表现为工商业的空前繁荣。由于商路的进一步拓展，粮食、棉花、丝和丝织品等农产品的商品化和流通量的扩大，带动了若干工商业都市的兴起。在繁荣的都市中，一个新兴的市民阶层逐渐形成。市民阶层的兴起，打破了"四民社会"贵贱有别的等级秩序，反映在思想意识领域，即表现为宋代以来居统治地位的程朱理学日趋式微，一股向正统儒学挑战的启蒙思潮蓬勃兴起。其中，最直接反映市民阶层利益的是言私、言利的"治生"论以及与之密切相关的"新四民论"。

“治生”是明代士大夫阶层普遍关注的问题。清人沈垚在《费席山先生七十双寿序》中说：

> 宋太祖乃尽收天下之利权归于官，于是士大夫始必兼农桑之业，方得赡家，一切与古异矣。仕者既与小民争利，未仕者又必先有农桑之业方得给朝夕，以专事进取，于是货殖之事益急，商贾之势益重。非父兄先营事业于前，子弟即无由读书以致身通显。是故古者四民分，后世四民不分，古者士之子恒为士，后世商之子方能为士。此宋、元、明以来变迁之大较也。①

沈垚在《与许海樵书》中不只一次地谈到儒士的治生问题，其中说：

> 宋儒先生口不言利，而许鲁斋乃有治生之论。盖宋时可不言治生，元时不可不言治生，论不同而意同。所谓治生者，人己皆给之谓，非瘠人肥己之谓也。明人读书却不多费钱，今人读书断不能不多费钱。②

读书费钱，所以要“治生”，“治生”的目的是为了保全读书人的人格尊严。《潜夫》的作者唐甄（1630—1704）在《养重》篇中说：

---

① 《落帆楼文集》卷二四。

② 《落帆楼文集》卷九。

苟非仕而得禄，及公卿敬礼而周之，其下耕贾而得之，则财无可求之道。求之，必为小人矣。我之以贾为生者，人以为辱其身，而不知所以不辱其身也。[1]

作为一个不得禄的“士”，首先必须在经济生活上获得独立自足的保障，然后方能谈得上保持个人的尊严和人格独立。1656年，陈确著《学者以治生为本论》一文，比较全面地讨论了儒士治生问题，他说：

学问之道，无他奇异，有国者守其国，有家者守其家，士守其身，如是而已。所谓身，非一身也。凡父母兄弟妻子之事，皆身以内事，仰事俯育，决不可责之他人，则勤俭治生洵是学人本事。……确尝以读书、治生为对，谓二者真学人之本事，而治生尤切于读书。……唯真志于学者，则必能读书，必能治生。天下岂有白丁圣贤、败子圣贤哉！岂有学为圣贤之人而父母妻子之弗能养，而待养于人者哉！[2]

在陈确看来，儒生应具备两方面的本事：一为“治生”，二为“读书”，而且“治生”比“读书”来得更为要切，因为“治生”为个人道德的修养和学问的长进提供必要的物质基础。陈确反对将“天理”和“人欲”予以绝对对立的宋明理学，主张二者的渗透和转化。他在《私说》中说：

---

① 《潜夫》上篇下。

② 《陈确集·文集》卷五。

有私所以为君子。惟君子而后能有私，彼小人者恶能有私乎哉！……君子欲以齐、治、平之道私诸其身，而必不能以不德之身而齐之治之平之也。[1]

与"治生论"相呼应的是"新四民论"。王阳明有"古者四民异业而同道"的说法，黄宗羲提出了"工商皆本"论，沈垚甚至说"士不如商"，他说：

当今钱神为贵，儒术道消，知己之士可以闭户不出矣。[2]

可见，自明中后期以来，商人地位上升，士的社会地位相对下降，士、商界限趋于模糊。有人谈及山西商人时说：

山右积习，重利之念甚于重名。子孙俊秀者多入贸易一途，其次宁为胥吏。其中材以下方使之读书应试，以故士风卑靡。[3]

谈起徽州时则说：

却是徽州风俗，以商贾为第一等生业，科第反在次着。[4]

---

① 《陈确集·文集》卷一一。
② 《落帆楼文集》卷一〇，外集四，"与纪石斋"。
③ 《雍正朱批谕旨》第四十七册"刘于义，雍正二年五月九日"条。
④ 《二刻拍案惊奇》卷三七。

明万历年间徽州人汪道昆在《太函集》中甚至揭示了"右贾左儒"之论：

吾乡左儒右贾，喜厚利而薄名高。纤啬之夫，挟一缗而起巨万。[1]

大江以南，新都以文物著。其俗不儒则贾，相代若践更。要之，良贾何负于闳儒！[2]

休、歙右贾左儒，直以《九章》当六籍。[3]

古者右儒而左贾，吾郡或右贾而左儒。盖诎者力不及于贾，去而为儒；嬴者才不足于儒，则反而归贾。[4]

当然，有更多的文献可以证明明清社会仍以儒为尊，业儒不成才转而从贾，如明末陕西商人王来聘即告诫子孙：

四民之业，惟士为尊，然无成则不若农贾。[5]

山西商人席铭"幼时学举子业，不成，又不喜农耕"，乃曰：

丈夫苟不能立功名于世，抑岂为汗粒之偶，不能树基

---

① 《太函集》卷一八"蒲江黄公七十寿序"。

② 《太函集》卷五五"诰赠奉直大夫户部员外郎程公暨赠宜人闵氏合葬墓志铭"。

③ 《太函集》卷七七"荆园记"。

④ 《太函集》卷五四"明故处士溪谷阳吴长公墓志铭"。

⑤ 李维桢《大泌山房集》卷一〇六"乡祭酒王公墓表"。

业于家哉![1]

清末徽州祁门人倪人穆则说：

人生贵自立耳，不能习举业以扬名，亦当效陶朱以致富，奚甘郁郁处此乎![2]

可见，在明清时人的眼中，儒、贾二业各有所长，难分高下，即所谓"贾为厚利，儒为名高"。因此"弃儒从贾"者屡见不鲜。余英时在《中国近世宗教伦理与商人精神》中列举了十七八个例子，《明清徽商资料选编》所举的例子更多。

其中，有因家道中落或家贫者：

(叶天赐)聪颖嗜学，工诗，擅书法。家贫，为人行贾。[3]

(金玉成)少奇颖，通经史诸子书，……屡遇坎坷，见椿庭独立难支，因弃儒就商。[4]

(沈方宪)向固业儒，因贫无以为养，弃而业贾。[5]

黄继宗晋江人，幼慧，习举业。既长，父没，家贫，稍治生。[6]

杨乔安平人，十岁通经史大义。会父及伯兄继殁，仲兄遭宿疾，不任治生，乃辍儒之贾。[7]

徐北溟，邑东南杨村庄人。补县学生。家酷贫，无以

---

① 韩邦奇《苑洛集》卷六"大明席君墓志铭"。

②③④ 见《明清徽商资料选编》，黄山书社，1985年。

⑤ 《陈确集》文集卷一七"书潘烈妇碑文后"，中华书局1979年版。

⑥⑦ 《泉州府志》卷五九"明笃行"。

自给，乃赴杭州贩书度日。[1]

有因科举不得志而从贾者：

(陈祖相)七岁能书，十岁能文，壮志不遂，乃事贾。[2]

(程维宗)早有大志，潜心于学，年才十九，常一赴乡试，不捷而归。……既而遭时革运，无复荣念，从事商贾。[3]

(鲍雯)急欲以功名自奋。既而连试有司，不得志……不得已脱儒冠往武林运策以为门户计。[4]

诸如此类的例子举不胜举，从中我们可以看出，大多数弃儒从商者起初都以读书仕进为理想，后来因环境不允许而迫不得已放弃举业的。如此从商者，要么人在曹营心在汉，貌贾而实儒；要么脚踏两只船，亦商亦儒；要么以儒家伦理规范自己的经营活动，贾服而儒行，从而构成了一幅近世社会奇特的画卷。

二、贾 服 儒 行

由于"万般皆下品，唯有读书高"这样的传统价值观的支配，弃儒从商的商贾们大多以儒家伦理规范自己的经营活动，影响所及，促进了商人伦理的形成，使流传数千年之久的对商人的偏见——"无商不奸"的观念开始动摇，愈来愈多的人开

① 王端履《重论文斋笔录》卷六。

②③④ 《明清徽商资料选编》，黄山书社，1985年。

始重新审视新的商人阶层。

商人伦理规范之一是节俭。马克斯·韦伯在《新教伦理与资本主义精神》一书中讲到，新教徒在追逐财富的同时奉行禁欲主义，"一种职业是否有用，也就是能否博得上帝的青睐，主要的衡量尺度是道德标准，换句话说，必须根据它为社会所提供的财富的多寡来衡量"；"你须为上帝而辛劳致富，但不可为肉体、罪孽而如此。"在新教徒看来，"贵族的穷奢极欲与新贵的大肆挥霍同样令人厌恶。"[1] 在那里，勤劳节俭是一种值得褒奖的美德。

明清时代的中国商人也以勤俭为美德。

在中国文化传统中，勤俭也是很古老的训诫。李商隐《读史》诗说："历览前贤国与家，成由勤俭败由奢。"禅宗讲"不作不食"，新道教讲"打尘劳"，新儒家讲"人生在勤"及"懒不得"，无不加深了中国人对勤俭的信仰。到了明清时代，这种勤俭的习惯便集中地表现在商人的身上。徽商即以勤俭著称：

> 然其家居也，为俭啬而务蓄积。贫者日再食，富者三食，食惟饘粥，客至不为黍，家不蓄乘马，不畜鹅鹜。其啬日日以甚，……女人犹称能俭，居乡者数月，不占鱼肉，日挫针治缝纫绽，黟祁之俗织木棉，同巷夜从相纺织，女工一月得四十五日。[2]

---

[1] 马克斯·韦伯《新教伦理与资本主义精神》第127—128页，三联书店，1987年。

[2] 康熙《徽州府志》卷二"风俗"。

《歙事闲谭》第十八册《歙风俗礼教考》说：

> 家居务为俭约，大富之家，日食不过一脔，贫者盂饭盘蔬而已。

歙县商人黄文茂，“折节为俭”，“又勤力”，“至于周穷赈匮，挥金不靳，如弃吐涕，无分毫爱惜心。”[1]

歙县人程致和，“能薄饮食，忍嗜欲，节衣服，与用事僮仆同苦乐。”[2]

清初婺源人潘元达，“家殷富，自奉俭约，而解衣推食，好施不倦”。[3]

山西商人更以不畏艰俭、勤俭吃苦闻名于世，有“晋俗勤俭”的美誉。

但是，谢肇淛《五杂俎》却说：

> 富室称雄者，江南则推新安，江北则推山右。新安大贾，鱼盐为业，藏镪有至百万者，其他二三十万则中贾耳。山右或盐，或转贩，或窖粟，其富甚于新安。新安奢而山右俭也。然新安人衣食亦甚菲啬，薄靡盐薤，欣然一饱矣，惟娶妾、宿妓、争讼，则挥金如土。[4]

这里有“新安奢”的说法，汪道昆在《汪长君论最序》也说：

---

①②③ 《明清徽商资料选编》，黄山书社，1985年。

④ 明·谢肇淛《五杂俎·地部二》。

新安多大贾，其居盐筴者最豪，入则击钟，出则连骑，暇则召客高会，侍越女，拥吴姬，四坐尽欢，夜以继日。[1]

其实新安大贾"娶妾"、"宿妓"之"奢"旨在于搞公关，至于"争讼"，则更是为了在法律上保障自己的权益。顾炎武《肇域志》却说：

新都勤俭甲天下，故富亦甲天下。……青衿士在家闲，走长途而赴京试，则短褐至骭，芒鞋跣足，以一伞自携，而吝舆马之费。闻之则皆千万金家也。徽州人四民咸朴茂，其起家以资雄闾里，非数十百万不称富也，有自来矣。[2]

可见，大体上说，徽州商人特别是中小商人是奉行"勤俭"古训的。

诚信不欺是商人伦理的第二个方面。也是商人伦理的最重要的内容。明清时期的中国商人相信"天道不欺"，如陕西商人樊现说：

谁谓天道难信哉！吾南至江淮，北尽边塞，寇弱之患独不一与者，天监吾不欺尔！贸易之际，人以欺为计，予以不欺为计，故吾日益而彼日损。谁谓天道难信哉[3]！

---

① 《太函集》卷二。

② 谢国桢《明代社会经济史料选编》中册，第91、92页。

③ 康海《康对山集》卷三八"扶风耆宾樊翁墓志铭"，转引自余英时《士与中国文化》第558页，上海人民出版社，1987年。

汪琬在《观涛翁墓志铭》记明末洞庭山商人金汝鼐之事，引其子言曰：

> 凡佐席氏者三十年……席氏不复问其出入，然未尝取一无名钱。所亲厚或微讽曰："君纵不欲自润，独不为子孙地耶？"翁叱之曰："入输腹心于我，而我负之，谓鬼神何？"……有寄白金若干两者，其人客死无子，行求其婿归之。婿家大惊，初不知妇翁有金在吾父所也。故山中人皆推吾父长者。[1]

当然，这一记载表明，商人的诚实是与中国传统的鬼神信仰有关。更多的方志记载表明，传统商人讲究职业伦理，是与商人们的好儒倾向有关。他们不得已弃儒从商，虽不再是职业上的"儒士"，但是在道德上仍可以兼具儒的性格，不输于儒者甚至比利欲熏心的所谓儒者还要高尚些。所谓"与其为贾儒，宁为儒贾。"[2] 甚至透露出对身为儒士而孜孜以求利者的鄙夷，所以在《明清徽商资料选编》中，我们可以看到许多这样的例子：

程得鲁"虽服贾，其操行出入诸儒"。黄玑芳"平生自无妄话，与人交悃愊忠信。……故足智好议论者服其诚，而好儒备礼者亦钦其德。若公者，商名儒行，非耶？"郑孔曼"虽游于贾，然峨冠长剑，褎然儒服，所至挟诗囊"。许文林子许璇"世父业为廉贾，以信义行市中，不出阛阓，而远近归之如流，家益大

---

[1] 《尧峰文钞》卷一六。

[2] 汪道昆《太函集》卷六一"明处士休宁程长公墓表"。

起”。黄长寿“以儒术饬贾事,远近慕悦,不数年赀大起……虽游于贾人,实贾服而儒行”。许思恭“治贾不暇给,而恂恂如儒生”。汪起凤“少好读书,从父四峰公命,以儒服贾,而虞仲(即起凤)廉洁谦让,犹然贾之儒者”。

明清以来,常有“士商异术而同志”之论。

《汪氏统宗谱》卷一六八有云:

> 古者四民不分……世远制殊,不特士贾分也,然士而贾其行,士哉而修好其行,安知贾之不为士也。故业儒服贾各随其矩,而事道亦相为通,人之自律其身亦何限于业哉?[①]

因此,士商在治生之术上虽有不同,但在伦理价值和人生态度上却可以相同。商人以儒家伦理要求自己,这就是“贾服儒行”的第一个层面。

“贾服儒行”还表现在乐善好施、修祠堂助饷助赈、兴水利筑道路、抚孤恤贫等方面。

如明代徽商佘文义“折节行俭,好义如饥渴。构义屋数十楹,买田百二十亩,择族一人领其储,人日哺粟一升,矜寡废疾者倍之。丰年散其余,无年益贷补乏,岁终给衣絮。”[②]明祁门人胡天禄,“族人失火焚居”,他“概为新之。又捐金定址建第宇于城中,与其同祖者居焉。又输田三百亩为义田,使蒸尝无缺,塾教有赖,学成有资,族之婚、嫁、丧、葬与嫠妇无依、穷而无告者,一一赈给。”[③]

商人出资助饷、助赈。

---

①②③ 《明清徽商资料选编》,黄山书社,1985年。

明歙县商人汪泰护，"尝贾毗陵，值岁祲，出谷大赈，后里中饥，输粟六百石。"[1]

明末婺源人胡继芳，弟继薰，"天启甲子岁，遇水荒，煮糜以济饥者三阅月，署长许明佐旌曰：'赈施义士'。……（薰）为善之念弥坚，修桥路，买渡舟，施槥，瘗暴、平粜、赈粥卒以为常，里人咸颂其德。"[2]

歙县人鲍漱芳当淮黄大水时，"倡议仍设厂赈济，并力请公捐麦四万石展赈两月，所存活者不下数十万人。……家居敦本尚义，修里社、筑水堨、置义学、修新岭、修王干阳溪清水塘丛山关诸道路，益惠济堂义冢地，周助婚葬，义行不可枚举。"[3]

商人们热衷于此类"义举"，不正是儒者所标榜的"穷则独善其身，达者兼济天下"人生哲学的最好实践吗？

"贾服儒行"还指对文章诗书之事的喜好，说到底这仍是传统社会价值观在商人身上的折射。明清徽商即以"贾而好儒"著称，汪道昆《太函集》卷五二中写道：

> 新都三贾一儒，要之文献国也。夫贾为厚利，儒为名高。夫人毕事儒不效，则弛儒而张贾；既侧身飨其利矣，及为子孙计，宁弛贾而张儒。一弛一张，迭相为用，不万钟则千驷，犹之转毂相巡，岂其单厚计然乎哉，择术审矣。[4]

试举数例：

> （歙县黄长寿）性喜读书，每令诸子讲习加订正，尤嗜

①②③④ 《明清徽商资料选编》，黄山书社，1985年。

考古迹，藏墨妙。与文人登高吊古，终日徜徉，不以世故撄其心。所著有《望云遗稿》，藏于笥。刻《文公家礼》、《诗文玉屑》、《雪州文集》、《望云集》、《壬辰集》、《壬辰续集》及《江湖览胜》，行于世。[①]

(歙县凌顺雷)"雅嗜经史，尝置别业，暇则披览于其中，教诸子以读书为首务。"[②]

(汪志德)虽寄迹于商，尤潜心于学问无虚日。琴棋书画不离左右，尤熟于史鉴；凡言古今治乱得失，能历历如指诸掌。[③]

(休宁汪应浩)虽游于贾人乎，好读书，其天性雅善诗史，治《通鉴纲目》、《家言》、《性理大全》诸书，莫不综究其要，小暇披阅辄竟日。[④]

此类贾而好儒的现象不独徽州如此，明清时代各地均有所见。如明末清初太湖大商人席本久，据汪琬《尧峰文钞》卷一五所言，"暇则廉阁据几，手缮写诸大儒语录至数十卷。又尝训释《孝经》，而尤研精覃思于《易》。"其侄席启图也是"好读书，贮书累万卷"，晚年得病，仍闭门著《蓄德录》，尝题于书尾曰："吾病濒死，惟以书未成为恨"，担心无以见先贤于地下。[⑤]

浙江龙游商人亦贾亦儒，如余畅，"幼学贾，然不废读"[⑥]。著名的书贾童珮，则一边从事贩书，一边读书，所交游者均为当时名流硕儒，如王世贞、王穉登、胡应麟、归有光等。他与王

① ②③④ 《明清徽商资料选编》，黄山书社，1985年。
⑤ 汪琬《尧峰文钞》卷一五"席舍人墓志铭"。
⑥ 民国《龙游县志》初稿卷三"人物传"。

世贞结为"千古是知音",王世贞凭吊他至于"肠断不堪寻"。冯律在《历代画家姓氏便览》中称他"能画花鸟,与吕纪相似"。他著有诗三卷、文二卷,王穉登在《童子鸣集》中称他的文笔"含思峭绝,寄情幽远,风旨才调京绝"。万历《龙游县志》有一段文字说他:

> 性喜撰述,闭户属草必屡易后出,出则使人弹射其疵,往往未惬并其草削之不存一字。……其简札之美,字体之超逸,亦可想见其为人[1]。

再如洞庭商人徐联习,"生平善会计,业商于衡湘间,然行箧间常以书自随……以故货殖数十年,恂恂儒雅"。[2]

由于传统社会基本上仍以儒为先,以贾次之,有的商人甚至不惜贬低商贾之术和商贾职业。如徽商张朴"终以儒贾不肯事龌龊琐屑,较计锱铢……虽读书未竟其志,亦岂可于贾人中求之哉!"[3]程石潭"隐于贾,而不沦于贾"。[4]郑作"虽商也,而实非商也"。[5]许文林"儒雅喜吟,……其志不在贾也。"[6]

再如,黟县大商人胡际瑶"晚年虽授例捐职,生平实以不习儒为憾,因以二子就儒业,展望甚殷"。[7]歙县人许晴川训其子曰:"进而为儒,若闻义者,以文名等辈;退而为商,若闻诗、闻礼、闻韶、闻善,奋迹江湖,亦循循雅饰若儒生。"[8]

在上述心理意识支配下,商人把读书入仕看得很重,对从

---

[1] 参见《中国十大商帮》之"龙游商帮",第435—436页,黄山书社,1993年。

[2] 参见《中国十大商帮》之"洞庭商帮",第335页,黄山书社,1993年。

[3][4][5][6][7][8] 《明清徽商资料选编》,黄山书社,1985年。

初级教育到高级教育事业无不竭力资助。歙县商人佘文义设置"义塾以教族之知学者"[1]。祁门商人胡天禄捐置田产以使"塾教有赖,学成有资。"[2]婺源商人程世杰"念远祖本中曾建遗安义塾,置租五百亩,久废,杰独立重建,岁以平粜所入延师,使合族子弟入学,并给考费,有余即置田,二举经费不下万余金",黟县商人金尚鏊"喜施睦族,助贫人葬及童子从师之修脯。"[3]。

书院是府州县学之外的私立高等教育机构,其经费来源往往大部分出自商人捐助。例如歙县大商人鲍志道,据记载:

> 其生平好施,独不喜建佛堂道院。其乡有两书院,一在城内曰紫阳,一在城外曰山间,并垂废矣,公慨然与乡士大夫作新之。以状白盐使,请援扬州安定书院例,出库金,增诸生膏火,自以私财白金三千两益之,于是城内之紫阳书院成。又出白金八千两,自置两淮生息,以复城外之山间书院。[4]

再如嘉庆《黟县志》卷七"人物·尚义"云:

> 舒大信……修东山道院,旁置屋十余楹为族人读书地。邑人议建书院,大信存二千四百金助之。

商人们不遗余力地赞助教育事业,除了圆其个人的读书梦想、光宗耀祖的动机而外,借捐纳报效、斥资兴学、抚贫济孤等义举以树立良好的社会形象,也是其意图所在。

---

①②③④ 《明清徽商资料选编》,黄山书社,1985年。

三、由 贾 入 儒

由贾入儒是"贾儒循环"的第三个阶段。读书求仕的儒生们迫不得已暂时放弃了儒业而加入经商队伍，其实心未甘，情不愿。对他们来说，经商不过是为自己或子孙业儒仕进打下一定的物质基础，一俟时机成熟，他们便会弃贾业儒或由贾入儒了。

例如，明初休宁人汪昂，"初业儒，已而治鹾于江淮荆襄间……。愤己弗终儒业，命其仲子廷浩治书，隆师备至。日以望其显名于时，以缵其先世遗烈。"[1]

歙县人江珮，"未为儒，去而从贾，非其志也，顾时时诵史汉诸书及唐人诗，兴到援笔立就。尤专意程督诸子修儒术，延师课业不遗余力。"当他的弟弟应试不利，想弃儒从贾时，他则训导其弟："夫农之望岁，固也，奈何以一岁一不登，而辍耕乎？且吾业已悔之，汝复蹈吾悔耶？"其弟发愤，终于考取进士。[2]

不少商人最后往往"复习举子业"，再由贾入儒，了却平生所愿。

清初休宁人汪錞，因父亲去世，家道中落"弃儒服贾走四方"，十余年之后"复习举子业，读书江汉书院"，最后得举进士，"擢吏部文选司主政"[3]。

清黟县商人汪廷榜，少时业贾至汉口，"见船楫相蔽数十里，江波浩淼，大为所动"，"归而读书，能深思"，后读书钟山书院，通算学，最后"中乾隆辛卯第二名举人。"[4]

---

①②③④ 《明清徽商资料选编》，黄山书社，1985年。

新安程晋芳为盐商，在商人们争相豪侈的时尚下，他"独愔愔好儒，罄其赀购书五万卷，招致多闻博学之士，与共讨论"，不久，"盐务日折阅"，"家中落"，后皇帝南巡，程晋芳献赋，授内阁中书，再举为进士，最后"议叙改翰林院编修"。[1]

总之，在明清商人中，"贾有所成，将舍贾而归儒也"，反映了商贾们的好儒倾向。

但是，作为两种不同的职业，业儒与服贾常相排斥，因为心无二用，能将二者关系妥善处理，在二个角色转换中游刃有余者虽不乏其人，但一般人是难以兼顾的。

商人王廷宾好吟咏，人家劝告他母亲："业不两成，汝子耽于吟咏，恐将不利于商也。"他母亲回答说："吾家世承商贾，吾子能以诗起家，得从士游幸矣，商之不利何足道耶？"对其子经商不善毫不介意！这些商人雅好儒学，他们往往先以经商为本务，待积累了一定的家业，便可以放弃原有的商贾之业，专心致志地从事业儒仕进。或者把希望寄托在兄弟子侄身上，令他们专习儒业，如此，成功的可能性就很大。在明清时代的徽州，商人们令子弟专攻儒业，形成了独特的"家族分工"形态。黟县商人胡际瑶是个典型的"儒商"，业商有成，不忘儒学，有三子，命长子和三子习儒，次子随他习商。他对两个儿子属望甚殷，每诫子曰："古人云：'非关因果方为善，不为科名始读书。'吾家世明经，苟不能上承家学，虽得科名不贵也。""居家持躬皆尚节俭，无鲜衣美食，惟从师买书之费一无所靳。"歙县商人方道容，"晚年笃于教子，因材造就，令其子伯仲服商贾，季子习举业。"婺源商人李大祈，弃儒服贾，大获成功，

---

[1] 《明清徽商资料选编》，黄山书社，1985 年。

但以不能业儒为憾，"每以幼志未酬，属其子，乃筑环翠书屋于里之坞中，日各督之一经，而叮咛勖之曰：'予先世躬孝悌，而勤本业，攻诗书而治礼义，以至予身犹服贾人服，不获徼一命以光显先德，予终天不能无遗憾。然其所恃善继述、励功名、干父蛊者，将在而诸子。'以故诸子发愤下帷、次第尉起。"[1]

推而广之，则以家族内诸子弟为赞助对象，使家境不裕的本族少年得以专心习儒。如清休宁吴国锦，择族中俊秀者，"助以束修膏火之费，使竟其学。"黟县人舒大信"置屋十余楹为族人读书地"。婺源人程世杰独立重建"遗安义塾"，"岁以平粜所入延师，使合族子弟入学，并给考费"[2]。

商贾何以如此热衷于业儒仕进？原因即在于"读书做官""不仅在文化伦理上具有最高的价值，而且在世俗中也成为最具体的终极人生目标。"[3] 经商致富是不能"振家声""显父母"的。

新安吴珮以服贾起家，与人谈到他的兄弟，则说："吾家仲季守明经，他日必大吾宗事，顾我方事锥刀之末，何以亢宗？"汪太昆的从兄汪才生，经商大富，仍励其子好好读书："吾先世夷编户久矣，非儒术无以亢吾宗，孺子勉之，毋效贾竖子为也。"歙县江羲龄与其子为贾四方，"相从旅邸，篝灯夜读"，有人劝他："君家徒四壁，今有子倜傥不群，正宜贸易，以苏涸鲋，徒咕哔诗书，非计。"江氏回答说："吾家……世守一经，策名清时，苟不事诗书，而徒工货殖，非所以承先志也。"沙溪商人凌

①② 《明清徽商资料选编》，黄山书社，1985年。

③ 陈其南《明清徽州商人的职业观与家族主义》，《江淮论坛》1992年第2期。

珊,"恒自恨不卒为儒,以振家声。殷勤备脯,不远数百里迎师以训子侄。起必侵晨,眠必丙夜,时亲自督课之。"明休宁人汪镗,"去海上业贾",终于"饶裕自若","生子五人,皆强干能世其业",但临终时仍叮嘱其子曰:"吾家世着田父冠,吾为儒不卒,然箧书未尽蠹,欲大吾门,是在若等……"①

上述例子都清楚地表明:商人由贾入儒的目的在于"显亲扬名"、"光宗耀祖"。由贾入儒,这是传统商贾的最后归宿。传统社会重儒轻贾,阻碍了商人精神的发展和延续。直到近代,一些身居海外的华侨商人,在他们的有生之年,仍念念不忘向满清皇朝捐纳,买得各种官爵禄位。研究华商历史的郭德利(M. Godtey)指出:"在史籍中并不乏有关从商致富的记载,但几乎毫无例外,过去几个世纪以来,商人最后总是倾向于把累积得来的财富或过剩的资本投资于购买土地,或供应下一代有闲沉浸于传统典籍,参与科举,以便进入官僚行列,即使有人终生以商贾为业,仍会要求其下一代尽可能转向科举。因此,我们可以说,引发人们营商致富的动机中,实已包含了否定或摧毁商业企业发展的因素。"② 这段话揭示了传统中国商人好儒倾向的深层动机。传统的价值观念和家族伦理虽然窒息了传统商人的企业精神,不利于工商业的发展,使中国的资本主义因素始终脱离不开封建社会的母体,然而他们热心公益事业,重视文化教育的传统却是值得今天的工商业者发扬光大的。

---

① 《明清徽商资料选编》,黄山书社,1985年。

② 引自陈其南《明清徽州商人的职业观与家族主义》,《江淮论坛》1992年第2期。

第四章　帮　　会

一、商　　帮

中国商人的经商活动，可以追溯到久远的先秦时代。但是，在明代以前，我国商人的经商活动，仍处于单个的、分散的状态，没有出现具有特色的商人群体，就是说，有“商”而无“帮”。自明代中期以后，由于商品经济的发达，商路的开辟，商品流通范围的扩大、商品数量和品种的增多，传统“抑商”政策的削弱，商人地位的提高，世人商业观念的转变，商人队伍的扩大，商业竞争的激烈，各地先后出现了一些商人群体——商帮。

“商帮，是以地域为中心，以血缘、乡谊为纽带，以‘相亲相助’为宗旨，以会馆、公所为其在异乡的联络、计议之所的一种既‘亲密’而又松散的自发形成的商人群体。”[1] 商帮的出现标志着我国封建商品经济发展到了最后阶段。

商帮的萌芽形式是以血缘关系为基础的亲缘组织——商人家族。在传统的中国社会里，“土地不单单是自然物，而且

---

[1] 张海鹏、张海瀛《中国十大商帮》前言，黄山书社，1993年。

蕴含着对家族祖宗认同的血缘亲情意识，体现着一种源远流长的人文精神。人们对祖宗家族的认同意识，促使着对土地的依恋和归属。"①

以徽州商人为例。徽州地狭民稠，社会稳定，宗族势力强大，通过买卖和兼并获得土地很不容易。因此为生活计，徽州各宗族成员不得不在土地以外谋求发展。徽州大族率先投入商业，"这一方面是因为人丁繁衍造成的寻求生路的危机感，另一方面则因为他们容易筹集资本，冒得起风险，且易得到在外地为官的徽州人的帮助。"② 从徽商资本的来源看，包括家庭固有的资本，或是婚姻资本，如歙商吴烈夫"挟妻奁以服贾，累金巨万，拓产数顷。"③ 郑铣之弟郑铎"善贾而无资，铣语妇许，尽出奁具授之铎，贾荆扬间，业大振。"④ 或是亲戚族人的借贷资金，如许积庆"处昆弟笃恩，委财利为外物，九族贾而贫者多惠贷，不望其息"；⑤ 王悠炽"房叔、房弟某某合伙经商，各移五百金为资本，悠轸其困于遇，折券还之"。⑥ 在商业技术的传承方面，宗族也起到至关重要的作用，许多商人的经商能力都是在同宗前辈商人的言传身教下逐渐养成的。徽人宗族意识极强，许多人率领族人共同经商，而成功的商人更有责任带动其他宗族成员共同致富。

---

① 徐勇《非均衡的中国政治：城市与乡村比较》第99页，中国广播电视出版社，1992年。
② 高寿仙《徽州文化》第84页，辽宁教育出版社1995年版。
③ 《丰南志》第五册"存节公状"。
④ 《岩镇志草》。
⑤ 歙县《许氏世谱》第五册，"诰封奉政大夫坦斋许公行状"。
⑥ 光绪《婺源县志》卷三三"义行"。

号称"豪商大贾甲天下"的晋商，也多以家族式经营为主。时至近世，工商业中家族式经营仍非常普遍。如浙江镇海方氏钱业家族，最早(约1796—1820年间)由方介堂开始经营粮食，杂货买卖，而后至上海经营食糖、开设义和糖行，并招族内子弟多人至沪协助经营。方介堂死后，他的族侄方润齐、方梦香两人设萃和糖行和振承裕丝号。1830年前后，方润齐在沪设立履和钱庄，兼营土布及杂货。方润齐、方梦香去世以后，又由他们的七弟方性斋接管家族的各项企业，并陆续增开钱庄达二十五家之多，从而奠定了方家在上海等大商埠的企业基础。方家另一支为方介堂的族弟方建康，他最初在上海设泰和糖行；死后由其子方仰乔继承，营业范围拓展至钱庄业，鼎盛时期达十八家之多。方氏家族的两支都是由商业而钱业，再扩展至其他各业，经营范围涉及糖业、沙船、银楼、绸缎、棉布、药材、南货、鱼业、书业、地产业等领域，以上海为中心，旁及杭州、宁波、绍兴、汉口、南京、沙市、宜昌、湖州、镇海等地，形成了一个庞大的家族企业网络。[1]

由亲缘组织扩展开来，便是以地缘关系为基础的地缘组织——商帮。由于籍贯相同而具有相同的口音，相同的生活习惯，甚至相同的思维习惯和价值取向，从而形成同乡间特有的亲近感。自古有把"他乡遇故知"视为人生四大乐事之一，俗话说"亲不亲，家乡人"，都表明中国人特别是传统的中国人的乡土观念是极为浓厚的。商帮就是建立在地缘基础上的商人组织。按地域划分，有所谓本帮和客帮之分；按行业划分，又有行帮之分。明清时代先后活跃在商业领域的著名商帮有

---

[1] 参见《上海钱庄史料》第730—733页，上海人民出版社，1960年。

十数个之多，如山西商帮、陕西商帮、山东商帮、福建商帮、徽州商帮、洞庭商帮、广东商帮、江右商帮、龙游商帮、宁波商帮等，晚清在上海的商帮多达二十二个，包括宁波帮、绍兴帮、钱江帮、金华帮、徽宁帮、江西帮、湖北帮、湖南帮、四川帮、南京帮、扬州帮、江北帮、镇江帮、苏州帮、无锡、常熟帮、通州帮、山东帮、天津帮、山西帮、潮州帮，建汀帮和广东帮。

商帮有共性，如在异地建立会馆或公所；都有自己的崇拜神灵或先贤；大都有共同恪守的经营理念；有本帮的主导行业等等。当然脱胎于各自的地域文化母体，各商帮又有自己鲜明的特色，比如说，有的商帮以恪守贾道、诚实经营见长；有的注重预测行市、垄断市场，有的则擅长经营新兴行业；有的则以武装贸易为形式；有的则极为重视文化教育，接受新知识见长。以下分论商帮的共性和个性。

会馆

一般而言，会馆有三类，第一类纯粹由工商业者创建的会馆；第二类是由地方官员和商人合建的会馆；第三类系由地方文武官员创建的会馆。这里我们只讨论纯商人会馆。

商人会馆即货行会馆，其作用主要是为了"迓神庥，联嘉会、襄义举、笃乡情"，[1] 纠集同乡商帮，"相顾而相恤"[2]。京师广货商帮于咸丰十一年(1861)和同治九年(1870)修复仙城会馆，其简章中特别声明：

---

[1] 《潮州会馆记》，见江苏博物馆编《江苏省明清以来碑刻资料选集》第340页。

[2] 《正义祠碑记》，见李华《明清以来北京工商会馆碑刻选编》。

本馆自重修后，初拟改用堂名，不欲用会馆二字，免与各省公立之会馆相同。盖本馆为私人合资所成立，与各省会馆由公众筹捐而成立，性质迥殊，名称应别。后由同人议定，以既在仙城原址建立，仍以保留旧名为宜。况查康熙五十四年创立会馆之碑文首句即云：'称会馆者，何为也？为贸迁有事，祃祀燕集之所也。'可见前人命名会馆之意，已表明与公立之会馆性质不同。惟应将会馆二字之意义，于章程中详细说明，俾免后人误会。"[1]

可见这种货行会馆系由商人或商帮私建，不同于各省公办的行馆。关于会馆的作用，有一个碑刻资料说：

维夫诸货之有行也，所以为收发客装。诸行之有会馆也，所以为评论市价。京师称天下首善地，货行会馆之多，不啻什佰倍于天下外省。且正阳、崇文、宣武门三门外，货行会馆之多，又不啻什佰倍于京师各门外"。[2]

由此可见，货行会馆是同业商人和商帮为规划行情，并在会馆内集议发表，并作为同业交易的场所。商人会馆的出现，是各地商业活动活跃、外来旅居当地的商人逐渐增多的必然结果。

在南方，苏州的会馆最多，因为苏州"为东南一大都会，五方商贾，辐辏云集，百货充盈，交易得所，故各省郡邑贸易于斯

---

[1] 《北京工商基尔特资料集(五)》第985页。据仁井田升藏抄本。

[2] 道光十八年二月(北京)颜料行会馆碑记。

者，莫不建立会馆。”[1] 迄于清末，苏州会馆约五十所，其中百分之九十左右的会馆都与工商业有关系。

归纳起来，商人会馆有以下特点：

（一）它是由客居外地的相同籍贯的商人所建立，为同乡的商人服务，具有很强的排他性。如旅居汉口的徽商就明确宣称：“凡仕宦假馆及桑梓借寓，概不奉命，恐开杂沓之渐。”[2] 即便是同乡的官宦，也是不能借寓的。

（二）会馆又指商人组织所建立的建筑物，有庙、殿、宫、会等名目。如设立于汉口的各会馆，江浙公所名三元殿；陕西会馆名关帝庙、山陕里；江西临江会馆名仁寿宫；徽州会馆则称新安书院[3]。再如湖南酿酒业、长沙槽坊同业组织的建筑物名杜康庙，益阳则名福星宫，长沙角盒花簪同业组织所在名火宫殿，长沙绸缎布匹业分设锦云会和文质会；广东、广西的工商会馆多用“堂”名。

关于会馆的建筑物，玛高温在其所著《中国的行会》中写道：

> 有时，这些会所的建筑真显得宏伟，代表着中国建筑艺术的最高样本；所有那些饰金雕玉的砖石建筑和雕塑，给会馆本身涂上了一层庄严堂皇的色彩。其最引人注目的部分，是为敬神而演戏的园庭，它的一端是一个戏台，另一端是神龛圣祠；环绕戏台的围栏上，那些有身分的人

---

[1] 《姑苏鼎建嘉应会馆引》，江苏博物馆编《江苏省明清以来碑刻资料选集》第351页。

[2] 董桂敷增订汉口《紫阳书院志略》卷八，第75页。

[3] 彭泽益《中国工商行会史料集》（上）第131—144页，中华书局，1995年。

边看戏，边聊天，边饮宴；下面的露天场地则免费提供给一般公众享用。[1]

这大概是会馆建筑的一般形式。

（三）不论是商帮会馆，还是行业会馆，都供奉本籍或本行业所尊崇的神祇或先贤。

据清人顾震涛《吴门表隐》记载，苏州境内的吴县、长洲、元和三县的商人会馆所供奉的神祇："酒仙庙，祀杜康仪狄。鲁班庙，祀公输子。庖人公所，祀关帝。茶礼公所，祀叔仲通、陆羽、宋礼。"

又据陈步武等纂四川《大竹县志》民国十七年(1928)印本记载，各省商民在当地所建会馆都有尊奉行业神祇的习惯。如万寿宫，即江西会馆，"中塑晋真君许逊像，左萧公伯轩、右晏公；"天后宫、福建会馆，"神为天后林妃"；桓侯宫，"祀汉张飞，俗称张爷庙"，"业屠行者祀之"；药王庙，"奉孙真人思邈。贩药业医者祀之"；二仙宫，"神为梅福葛洪。业染房者祀之"；玄女宫，"神为黄帝元妃。业缫织者祀之"；萱花宫，"祀公输子，称鲁班庙。一名封哲宫。业木石工者祀之。"[2]

据民国三十七年(1948)湖南《醴陵县志》记载，"广东会馆，一名南华宫……祀六祖慧能。"[3]

此外湖广会馆、湖北会馆、湖南会馆供奉大禹，广西会馆则供奉文天祥[4]。

---

[1] 见彭泽益主编《中国工商行会史料集》(上)第8页，中华书局，1995年。

[2] 《工商行会史料集》(上)第192—194页。

[3] 《工商行会史料集》(上)第195页。

[4] 据王笛《跨出封闭的世界——长江上游区域社会研究》，中华书局，1993年。

工商业会馆之所以要祭祀共同信仰的神祇为行业神，是为了加强内部团结，一致对外共图发展的需要。

会馆的作用有三个方面：一是为客居外乡的同乡提供聚会、驻足和联络乡谊的场所，以解其乡愁；二是为同乡办理善举，提供救济，以纾其羁旅之困顿；三是团结同乡，共同对付外乡商人的竞争，以谋求发展。[①]

温州的宁波籍同乡会在其行会章程中谈到其之所以建立行会的宗旨：

> 一个世纪以来，没有一个省区无我们宁波人的踪迹。宁波为滨海地区，无法佣耕的居民，便远走他乡做生意。我等旅居温州感到孤立，被山海阻隔，远离家乡，而在末业中又受温州人忌恨，频遭欺凌，无适当的补救。各商号独自营业，亦遭羞辱与损害——这是孤立的个人奋斗的必然结果。有鉴于此，吾等同仁共同发起，组成此会。[②]

这个材料表明，客居异地的商帮之所以要联合起来，是为了共同对付本帮以外的竞争和欺凌。宁波籍商人在上海经商获得巨大成功，得益于拥有六万名会员且资财雄厚的宁波会馆（即四明公所）甚多。著名绅商虞洽卿由一个不名一文的小学徒发展成为上海滩举足轻重的商会会长，就曾多次得到宁波帮的财政和政治支援。

---

① 参见马敏《官商之间：社会剧变中的近代绅商》，第179页。天津人民出版社，1995年。

② 玛高温著《中国的行会》，见《中国工商行会史料集》（上）第5页。

经营理念和经营方式。

随着商业竞争的加剧，各商帮愈来愈重视本帮在当地的形象，因此一些成文的或不成文的行为规范逐渐形成。

比如，晋帮商人就非常珍惜商业信誉。著名晋商范永年，“与辽左通货财，久著信义”，因而得到清政府的青睐，成为“皇商”。组织内部重视职业道德教育，主要有重信义，除虚伪，节情欲，敦品行，贵忠诚，鄙利己，奉博爱，薄嫉恨，喜辛苦、戒奢华等，故成员中作奸犯科者极少，若有一人失足，则为同乡同行所鄙弃，也会遭到亲朋们的指责，从而失去营生，再业无门，也无颜回归故里。作弊即自戕，故人人戒之。

徽商以“诚”、“信”、“义”、“仁”的道德说教作为其商业道德的根本，使他们在商界赢得了良好的信誉，从而促进了商业资本的发展。如清代绩溪商人章正浩，“以信义著闻”，结果是“基业日隆，家道渐裕”；[①] 歙县人梅文义，经商中“诚笃不欺人，亦不疑人欺。往往信人之诳，而利反三倍。中年积著累千金”。[②] 歙县商人鲍士臣因拾金不昧，“名遂大著”，“其后纳交者日众，或贷金于先生而薄其子钱，先生始得时贷之有无，兴贩四方。四方之人，闻先生至，争先鬻其货”，使他发了大财[③]。

再如明清山东商人，在合伙经营中，要订立合伙合同，同时“邀同亲友，书立（合同），出伙时，则书出伙合同”，以示守信用[④]。康熙年间莱阳商人左文升，“质实不欺”，商人周继先“以钞二百缗，托转货准常值佑利二分。后值钞钱偶缺，倍获

---

①②③ 《明清徽商资料选编》，黄山书社，1985年。

④ 《民国长清县志》卷二“风俗”。

归，悉付周。周曰：'价有定议，外不敢取'。文升曰：'尔钱获利，何敢以私。'"①

在经营方式上，各商帮都有自己的特色。

如晋帮商人比较普遍地采取"合伙"经营的方式。伙计不一定出资，但作为企业的经营者，作为资金增殖的参与者，同样享受分红的权利。晋商通常都是自己出资，然后吸收一些品行端正的人做伙计，并把经营业务放手让伙计去办，而伙计也以认真负责的态度履行自己的职责。据明人沈思孝对晋商伙计制的记述，平阳、泽州、潞安府，富商大贾甲天下，非数十万不称富，他们以品行相交，一人出本，众人合伙经营，虽不发誓但绝无私藏。祖父偶尔以子母息借贷于别人而中途死亡，贷者放弃已几十年，子孙出生并知道祖先负债后，必定会辛勤劳作还清借款。因此，那些资本富厚的人，争着要得这类人作伙计。所以有无资本，均可以合伙做生意，而且富人积蓄不藏于家，而尽散发于伙计。估计某人的产业，只数他大小伙计有多少，则十百万财产屈指可致矣。

晋帮商人主要进行远距离的贩运转售贸易，因山西境内山多川少，自然条件差，"致富皆在数千里或万余里外，不资地力"②。他们把湖南、湖北、苏杭等地的粮食贩运到云南、山西等缺粮地区，据说北京资本最厚、规模最巨的粮店，就是由山西富商元百万开的，这个元百万自称："上有老苍天，下有元百万，三年不下雨，陈粮有万石。"

晋帮也是棉布、茶叶长途贩运的大商。清人衷斡在《崇市

---

① 《康熙莱阳县志》卷八"人物"。

② 光绪《五台新志》卷二"生计"。

杂咏》中说："清初茶叶，均系(山)西客经营，由江西转河南，运销关外。"大约从乾隆三十年起，在晋帮商人的推动下，逐步形成了一条以山西、河北为枢纽，北越长城，贯穿蒙古，经西伯利亚，通往欧洲大陆的陆上国际茶叶运销路线。如福建武夷茶的运输路线是：由福建崇安县过分水关，入江西铅山县，在此装船顺信江下鄱阳湖，穿湖而出九江口入长江，溯江抵武昌，转汉水至樊城(襄樊)起岸，贯河南入泽州(山西晋城)，经潞安(长治)抵平遥、祁县、太谷、忻县、大同、天镇到张家口，贯穿蒙古草原到库伦(乌兰巴托)，至恰克图。真是水陆兼程，千里迢迢。[1]

陕西商人则特别富于勇敢冒险精神。为了做生意，他们经常深入甘肃、青海、宁夏、新疆以及四川西部的少数民族居住地，这些地区人烟稀少，时有匪盗出没。例如，甘肃河西一带，在明代"切近虏穴"，"北虏西番，环伺衅隙"，商队往来需要武装保护。即使到了全国统一时的清朝，行商往来于西北各地，中途常遇匪徒抢劫，仍需镖客保镖。所以，要在西北地区进行贸易，要求商人具备一定的武功，胆大勇敢。如明代正德年间，山西蒲州商人王瑶，贩布、绢与诸商结队行货张掖、酒泉间，行至河西某地，忽遇虏至，遂迅速"团列骡马，挽弓抽刀，倚城自保"，经过一番打斗，匪徒逃遁，货物无损，又继续赶路。[2]又如明代富平县商人李月峰，经常运粮于陕北的安边、定边、安塞地区，因本人武艺超群，"善骑射，凡往来荒徼中，挽强弓，乘骏马，不逞之徒，望风避匿"，往来运粮，安然无恙，而且其他

---

[1] 张正明《清代的茶叶商路》，《光明日报》1985年3月6日。

[2] 《韩苑洛全集》卷五"封刑部河南司主事王公墓志铭"。

商旅"或假其名号以自免"。[1] 所以,这种带有武装性质的贸易,可谓是陕西商帮的一大特点。

在经营方式上,陕西商帮也有自己的特色。进行长途贩运的陕西商人,在收购地往往采取设庄收购和委托当地商店代收,在销售地多用赊销方式。例如,陕西皮货商人在苏州售货,往往是每年秋天把皮货运到苏州,赊给当地大商行,次年春天再运草帽来,又把草帽赊给商行,只是收回上年秋天的皮货款,再到秋天又运皮货到苏州,再赊出去,只收当年春天赊出的草帽款,这种循环售货办法,人称之为"连环方式"。[2]

素有"钻天洞庭"的洞庭商人在经营方式上有独资独营、"领本"经营和合资经营三种,其中"领本"经营最具特色。《林屋民风》说,洞庭两山"凡经商之人,未必皆自有资本,类多领本于富室",[3] 经商者在外如遇困厄,小本维持,人人慷慨,"不待其告贷求领也",[4] 说明没有资本者,可以通过领本筹措到资金。豪商席本祯,"驵侩贳贷遍天下",不仅自己广泛开展商业贸易,而且将资本大量借贷给同乡人营运。不管债权人是谁,"恒例三七分认,出本者得七分,效力者得三分,赚折同规",或者是"得息则均折"。这种"领本"制是富者出资、穷者出力,无论赚钱还是亏损,总是三七分成或对半均折,显然不同于一般的借贷行为。由于出资者事实上获得比例较高的商业利润,所以"富家欲以资本托人谋利,求之惟恐不得也";同时因为"领本"要同担风险,因此富户在贷款时极为谨慎,对

---

① 《受祺堂文集》卷四"先府君李公孝贞先生行实"。

② 参见《中国十大商帮》,黄山书社,1993年。

③ 《林屋民风》卷七"领本"。

④ 《林屋民风》卷七"扶持"。

领本者的操行、经商能力等“资质”非常重视。

江西商人中大多数是因家境贫寒而弃农从商或弃儒从商者，他们往往携带一些土特产，远走他乡贩卖。因此，他们最常见的经营方式是个体经营。小商贩因同乡或同业关系结伴而行，形成临时性结合体。其特点是：同帮商贩自有资金、货物，经营上也完全独立，但若有人亏损或发生意外，则众人相与扶持。

如彭泽张宠遇在苏北盐城经商，有几个同乡商人因事下狱，狱卒敲榨勒索，不堪其苦。张宠遇得知后，倾其所有找到一位在邻县任官的同乡，请其代为行贿，终于将六人救出。其中又有一人出狱后病死，宠遇又购买棺木护送归葬。[①] 正如顾炎武所说的“遇乡里之讼，不啻身尝之，醵金出死力”。[②] 同治《瑞州府志》记载，高安商人梁懋竹与二友同舟贸易，船行至洞庭湖，夜泊，有水盗持刀登舟，索取财物，懋竹将自己的钱财全给了他。水盗又逼二友，懋竹骗他说，这是两个兄弟，水盗这才离去。[③] 可见这种个体商贩的临时性结合虽经营独立，却是患难与共的。

明清福建商帮则以其亦商亦盗的武装贸易形式为其突出特点。明代中叶，以海商为主体的地方商帮的兴起，一开始便与封建政府的官方朝贡贸易和禁海政策针锋相对，使得他们要发展海外贸易，就不得不与封建政府的禁海政策进行或明或暗的斗争，从而具有海盗和商人的双重性格。当海禁比较松弛或开放海禁时，他们往来于东西洋之间和中国沿海各地

---

①③ 参见《中国十大商帮》第八章“江右商帮”，黄山书社，1993 年。

② 顾炎武《肇域志》第三册。

从事商业贸易活动，是商人身分；一旦禁海，他们便转商为盗，干起杀人越货的海盗勾当。明人谢杰就曾指出："寇与商同是人，市通则寇转为商，市禁则商转为盗"[1]，寇盗与商贾的相互转化，完全视封建政府对海上贸易的禁严与禁弛而定。嘉靖初年，明朝政府废置市舶司，申严海禁，断绝与日本的贡市，就造成"奸豪外交内讧，海上无宁日"的局面。嘉靖二十六年(1547)朱纨提督浙闽海防军务，捕获通海商人九十余名，押赴通都斩首示众，搞得人心惶惶，严重阻塞了福建沿海商民的生路。原本视海为田的沿海商民，不肯安于穷困，遂蜂拥而起，连接作乱。明代后期，为阻止荷兰殖民者侵扰沿海，并防范倭寇，福建沿海又厉行海禁，海盗随之再度猖獗。正如闽人傅元初在《请开海禁疏》所指出的："海乃闽人之田，海滨民众，生理无路，加上荒年歉收，贫民往往被迫入海从盗，啸聚亡命。海禁一严，无以得食，则转而劫掠海滨，海滨居民男女老幼束手受刃，抢男霸女，金银宝物尽为其所有。如万历年间的林风海商集团，一方面在广东、福建、台湾搞走私贸易，另一方面兼事劫掠，与明朝官兵在海上周旋，是当时亦盗亦商的一支重要武装力量。天启、崇祯年间，海澄的刘香集团，"劫掠商船，突起猖獗，聚众数千，有船大小百余号，杀伤官军，横行粤东、碣石、南澳一带地方"，后来竟"聚众万人，驾舟百余艘横行海上"[2]

郑氏海商集团更是福建亦商亦盗的典型。天启六年(1626)，郑芝龙劫掠闽广，袭击了漳浦旧镇，驻军金门和厦门，

---

① 《虔台倭纂》卷上。

② 江日升《台湾外记》卷一。

树旗招兵，从者数千人，又强逼富室助饷，称之为“报水”。次年，郑又率部攻闽山、铜山、中左所等处，打得宋城官兵溃不成军。后来郑芝龙虽然受抚，成为明朝政府的官员，但其武装依然保留，并以之来维护其既得的经济利益。福建海商亦商亦盗的特点，一方面是对封建政府海禁政策的反抗，另一方面也体现了其落后的性格。

徽商的经营活动则处处借助于封建宗族势力。比如徽州的行商、坐贾都善于利用宗族势力进行商业垄断，或者是控制某一城镇的全部贸易，或者是把持某一行业的全部业务。例如在汉口，婺源商人程栋“颇得利，置产业”，“凡亲友及同乡者，借住数月，不取伙食，仍代觅荐生业”。[1] 江西吴城镇，人称“徽商辐辏之区”，黟县商人朱承训，对“乡人觅业而来，与失业而贫者”，“因材推荐”，[2] 从而使族人乡党在吴城越聚越多，势力不断发展。在建立行业性的垄断时，徽商也得益于宗族势力的支持。如在典当业，他们同族乡党凭恃雄厚的资本，采取一致行动，降低典利，挤垮本薄利高、势单力弱的异帮商人。本来，明末南京的典铺多为福建徽州两帮所开设，福建帮本小利重，通常取息三至四分。徽帮则凭其雄厚财力，降低利息率至一二分，至多不过三分，结果击败了福建帮，徽帮也因薄利博得了“有益于贫民”的美誉。

徽商对伙计制度的维系，也借助了宗法制度。徽籍巨贾营运范围广，别店分铺多，需要雇佣众多的伙计。俞樾《右台仙馆笔记》载，歙商许翁有典铺“四十余肆，其人几及二千”。

---

① 《婺源县采辑·孝友》。
② 同治《黟县三志》卷七。

他们雇佣的伙计有代理人、副手、掌计、店伙和雇工等名目，各个层次的伙计一般都由族人乡党充当。富商大贾一方面要求他们“忠信”、“铢两不私”，一方面则借重宗法制度加以控制。徽帮在扬州人丁兴旺，“内收宗党，外邮闾巷”。《扬州画舫录》指出：“吴氏为徽州望族，分居西溪南、南溪南、长林桥、北岸、岩镇诸村，其寓居扬州者，即以所居之村为派”。[1] 徽商在寓居地也不忘建宗祠，祭祖先。如《汪氏谱乘·叙》写道：

> 吾汪氏支派，散衍天下，其由歙侨于扬，业鹾两淮者则尤甚焉。居扬族人，不能岁返故里，以修禘祀之典，于是建有公祠。凡值春露秋霜之候，令族姓陈俎豆，荐时食，而又每岁分派族人专司其事。数十年来，人物既盛，而礼文器具未尝稍弛。

徽商如此重视尊宗敬祖，目的在于以宗子的身分来管束族众，以血缘的温情来维系等级秩序。如徽商吴荣让，十六岁时“从诸宗人贾松江”，因善于经营，很快就独立发展自己的事业。在浙江桐庐的焦山，他“立宗祠，祠本宗，置田以共祀事如向法”，“召门内贫子弟，悉授之事而食之。诸子弟若诸舍人，无虑数十百指”，每逢朔望日，吴荣让就召集众伙计，“举颜氏家训徇庭中，诸舍人皆著从事衫，待命庭下以为常”[2]。

此外，徽商还借助宗族势力，结纳官府，寻求政治靠山，以谋求更大的商业利益。

---

① 李斗《扬州画舫录》卷一三。

② 汪道昆《太函集》卷四七“明故处士吴公孺人陈氏合葬墓志铭”。

二、行　会

商人组织由以地缘为基础的商帮到以业缘为基础的行会，是中国商业的一大进步。什么是行会？彭泽益先生曾给它下过这样的定义："行会是行帮组织，它以行业和地域性的传统联系，并以行规和习惯势力为凭借的封建团体。"[1] 在一个城市里，既有外乡侨居的客商建立的会馆公所，也有本地同业商人建立的会馆公所，而前者比后者更需要建立其行帮组织，来团结同乡商人，维护本行帮的利益。所以商帮既可表现为侨居外乡的同乡商人团体，也可以是客籍商人的同业组织。前面我们已经着重介绍了地域性的商帮，下面则主要讨论行业性的行会了。

早在唐代，商业行业组织就已出现。唐市制规定，同行业的商人要集中于一处营业，从而使他们有了密切接触的机会和共同的利益联系，这样他们便逐渐组织起来。行头、行首、行老、行人由同行推选，官府批准，任务大概是处理本行业内外事务如承办政府分配的任务，决定行户入会，研究确定本行经营方针，组织同业宗教活动等。这个时期在行业内部还形成了共同的习惯语言。南宋时期，由于旧有的城市分区制遭到破坏，行以同业相聚而得名者乃日趋显著。"京都有四百十四行。"[2] 在京都以外，许多州县也按行业分别建立起自己的

---

[1] 《中国工商行会史料集》(上)第18页，中华书局，1995年。

[2] 《西湖老人繁胜录》、《诸行市》第125页。上海古典文学出版社1959年《东京梦华录》本。

组织，称“行”或“团”。凡市肆“不以物之大小，皆置为团行”[1]。宋的行头的职责与唐代差不多，即协助政府办理对行人的征税、科买、和雇以及平抑物价，监察违法行为等事，又代表本行会与官府打交道，协调商品的生产和买卖，议定价格以及处理本行其他业务问题或组织祭祀活动。13世纪70年代至90年代末，杭州有十二个手工业行会，如宋时初建于仁和县忠清里的通圣庙就是杭州丝织业行会同行业者集议和酬神的会所。酿酒同业于宋元丰二年(1079)在横金镇建立酒仙庙，祀杜康、仪狄；丝织业行会也于宋元丰初年(1078)在祥符寺巷建立机神庙名轩辕宫。

宋代以后，随着工商业的逐渐发展，行业组织的规模日益壮大。明代嘉靖、万历年间，北京由外省商人出资兴建一些会馆，表明商业各行的内外事务日益复杂，需要建立一些组织，来适应工商业的发展。迄至清代，中国行会日趋成熟，形成了一套制度、行规，从这些行规中，我们可以了解当时商人建立行会的目的。

例如，北海的广州同乡行会在其章程序言中写道：

北海之人天性贪婪、放肆，目无法纪；抢窃之事，不胜枚举，实为吾商界烦恼之事，而且一旦吾人与地方商人发生纠纷，竟无法同他们打交道。

本会希望此章程之颁布，庶几可引导由同籍贯连结一起之本会同仁，统一意见、行动，并借此共勉，恪守祖业而勿堕；本会同仁精诚团结，与邪恶行为势不两立，奸滑

[1] 吴自牧《梦粱录》卷一三。

刁顽之徒最好力避本会，以免自讨没趣。[1]

可见行会建立的目的主要有两方面：一是对外保护本会成员的利益不受侵犯；二是对内，约束本会成员的经营行为。

关于行会的管理情况，我们抄录一段文字：

> 行会职员由一名总管事和一个委员会组成；委员会成员每年选举一次，可连选连任；在较大的贸易中心，每一行业都在委员会中占有一席位，就如同在宁波那样。福建行会拥有三个颇具特色的部门：糖、木材、杂货；同时，还在其他几个地区（府、州）拥有自己的分会。在小口岸，管理工作由委员会成员轮流担任。最为重要的工作人员是常务书记——一个位列缙绅阶级、靠捉刀代笔为生、领取薪俸的人，他凭着自己作为师爷的地位，有权和地方官员晤谈；而作为行会的代表，则具有认可的职员身分。他是官府与行会往来的媒介，以行会合法代表身分出现于衙门，为行会的利益辩护，为其受损失的行会成员要求赔偿，并在情况需要时，保护他的委托人。[2]

这说明行会是商业经营者的一种自治机构。

商业行会的资金筹集是由行会成员对自己出售的商品进行“征税”，平均约为千分之一。“有的行会实行差别税率，对

---

① 玛高温《中国的行会》，见彭泽益主编《中国工商业行会史料集》（上），第6页，中华书局，1995年。

② 玛高温《中国的行会》，见彭泽益《中国工商行会史料集》（上），第7页。中华书局，1995年。

某些商品的课税比其他商品高，比如在温州，宁波人开设的商行中，凡属行会成员出售药材者，每千文营业额征课八文，而经营豆饼的行商却只交纳其营业额的千分之二”。[①]

行会是商业活动的仲裁机构，它扮演着执行自己制定的商业条规的角色，从而使商业讼争受到严格的限制，如某一行会的行规写道：

> 本会公同议定：凡本会成员之间所发生的钱财方面的争端，均应服从本会仲裁，在仲裁会上将尽最大的努力就争端达成一项满意的协议。如果证明双方仍无法达成谅解，可以向官方上诉；但是，如果原告（上诉人）直接诉诸官方，而不是首先求助于行会，则其将受到公众的谴责，而且，其以后再求助于行会之事，将不再受理。[②]

这表明，行会不仅有权裁决财务纠纷，而且对于行会成员之间一般性纷争也具有调停的职能。

行会会规中还有所谓“联合抵制”的规定：

> 本会议决，凡会员被逐出本会，或一当地商号为其同业所逐之后，所有与其往来之关系均将中止。若有本会其他成员继续与其交易往还，一旦察觉，无论其出于同情

---

① 玛高温《中国的行会》，见彭泽益《中国工商行会史料集》(上)第 9 页，中华书局，1995 年。

② 玛高温《中国的行会》，见彭泽益《中国工商行会史料集》(上)第 10 页，中华书局，1995 年。

或友谊，皆处以罚银百两。[1]

行规的制定是由于树立商誉的需要。宁波的厦门——福建分会馆在其会规的"绪言"中写道：

> 据说，经营有方的交易可获利三倍，而一个言而有信的人更值得尊敬。我等涉海远道从厦门来此贸易之人，多年来在宁波和睦相处，买卖为业，然自太平叛乱以后，商业道德多受漠视。如今，海内复安，我等亟需振兴行规，涤除积弊，以图大业；而垂久远，甚属重要。简言之，这要求能被人很好地理解。商业有建立于理性上的法则，它们有助于行业内和睦共处；其增补部分已取得我们的同意。[2]

行会条规几乎无一例外地倡导诚实经营，严禁重入轻出、以次充好、搀假作弊等行为，一经查出，必予重罚。

如湖南新化茶业条规：

> 一摘叶　茶叶以谷雨前初摘者为上品，再摘者次之，三摘者又次之，本号不惜资本，专取上品。
>
> 一摊晾　采茶时须得天日晾之，方有光润之色，锅炒者不用火，焙者不用。
>
> 一发拣　粗梗老叶，最为刺目，挑选多方，发回加拣，

---

[1][2] 玛高温《中国的行会》，见彭泽益《中国工商行会史料集》（上），中华书局，1995年。

则潦草者，庶知所戒。

一选色　晒晾之茶，其色样活动，有非言语所能形容者，俗谓之宝光，真不诬也。本号各精明眼力，加意辨别。陈旧者不用，潮润者不用，搀和者不用。[1]

对有意掺假者予以重罚，如安化黑茶条规：

一搀草和沙　产户奸狡者，或于茶内搀草和沙，一经看出，公同将茶烧毁示罚。

一背地洒潮　产户于成交之后，将茶洒潮，一经客商看出，鸣公处罚外，仍责烘燥。如途中遇雨，渗湿者不在此例。[2]

益阳山货行条规也规定：

一收各项货物必须全干洁净，倘有潮湿及搀拌泥沙等弊，无论多寡，即罚戏一台。[3]

许多行会条规都有度量衡的规定。如湖南省城盐号条规中有一条：

一公立盐秤法码，存值年店。凡我同人，时常赴校，以归画一，庶不致高下其手，任意低昂。倘有大小参差

①②③《湖南商事习惯报告书·商业条规》，见彭泽益《中国工商行会史料集》(上)，中华书局，1995年。

者，鸣知值年，公同议罚。[1]

邵阳广货店条规第一条也是关于度量衡的：

一议尺式，以公尺为准，每年较尺一次，如毁尺式用短者，查出罚钱四千八百文，演戏敬神。[2]

行会条规中还多有敬奉神祇的规定。如湖南省城灰行条规言明：

一每年三月十五日恭逢财神瑞诞之期，我等同行，诚心庆祝，所有公项，公议值年轮流掌管生息。[3]

湖南省城斋馆条规明确规定：

每年三月十五、四月十五、六月二十四，每逢财神、元帝、雷祖瑞诞之期，本帮值年早晚各整衣冠以昭诚敬，通知同行祀神饮福，率由旧章签派。值年轮流交接，毋得推诿。[4]

敬神日要表示相当的虔敬，如湖南省城的皮箱店条规明令，在

---

[1] 《湖南商事习惯报告书·商业条规》，见彭泽益《中国工商行会史料集》（上）第200页，中华书局，1995年。
[2] 同上书，第248页。
[3] 同上书，第221页。
[4] 同上书，第243页。

敬神日必须——

> 整肃衣冠，踊跃敬神，毋得洋烟、赌博、酗酒、行凶、违者公同禀究。[1]

有趣的是，不少行会对违反条规者的惩罚不限于罚款，往往要演戏敬神。

如湖南省城墨店条规议定："如有乱规者，公议罚戏一部敬神，酒席二桌。"[2]

邵阳广货店条规中七条有四条规定了对违规者的处罚是"演戏敬神"。湖南省城山货店条规中有六款讲到对违规者"罚戏一台"。我们认为，"罚戏敬神"的规定，可能是基于如下两点考虑：其一，违反行规者就是有辱祖师和神祇，而敬神就是面向神示其悔过之意。其二，责令违规者交纳罚金请戏班演戏，意在于周告同人，以警效尤。

中国传统行会具有浓厚的封建色彩，通过行规"对产销施加的限制，或者禁止从事垄断与投机的诡计，其目的是想在行乐之间维持一种均衡"，阻碍大财富的形成。为阻止竞争，行会充分借助行规的约束力，比如，限制同业的铺面开设地点，价格统制，限制规模和雇佣人数等。

如湖南会同油蜡公议行规有：

---

① 《湖南商事习惯报告书·商业条规》，见彭泽益《中国工商行会史料集》(上)，第273页，中华书局，1995年。

② 同上书，第291页。

囤油之户，务宜向行栈收买，不得私行零收。

小油各栈折卖零油，只准担半为度，每百斤抽取牙帖费，遵照帖规，以作办公之费，倘至二三担之多，必归坐栈发售，违者议罚。[1]

湖南省城丝线店条规限制雇佣人数：

铺户琢坊，准其请客师十人，五人者年半带徒弟。[2]

湖南省城辫线丝带店条规也写明：

铺户作坊，年半带徒弟一名，如违议罚。

兄弟子侄学习者，均照徒弟归章。[3]

总之，商人行会的职能，主要是通过行规的强制性作用，从流通环节上调剂商品的买卖，不许同行之间"滥市出售"，限制彼此的自由竞争，商人资本因长期面临着行会制度所设置的障碍而难以自由发展。但同时也应看到，行规有规范商人经营行为、抑制行会内部矛盾发展、稳定行会组织的作用。

---

① 《湖南商事习惯报告书·商业条规》，见彭泽益《中国工商行会史料集》(上)第227页，中华书局，1995年。

② 同上书第254页。

③ 同上书，第255页。

三、商　会

不同于封建性较强的会馆、公所的，是20世纪初年各地创设的具有资产阶级民主色彩的商会。1896年，陈炽在《续富国策》一文中提出立商部、设商会以及"恤商情、振商务、保商权"[①] 的主张。同年，张謇也在《商会议》中提出设立商会，主张"各行省宜立(商务)总会，各府宜有分会"，并报请督抚"为之主持保护"[②]。戊戌变法期间，康有为也多次向光绪帝上兴商学、办商报、设商会的条陈。但由于当时历史条件不成熟，商会没有能够真正建立起来。20世纪初，中国民族资本主义得到初步发展，早期资产阶级愈来愈感到传统的商业组织对工商业发展的阻碍，他们迫切期望建立商会这样一个联络工商各业、维护自身利益的新式商人组织，提出：

> 欲兴商务，必以各设商会，始行之有效，各商会再联一大商会，庶由点成线，由线成面，内可与政府通商人之情况，外可与各国持商务之商涉，非设商会不为功也。[③]

1898年以后，各省陆续设立商务局，作为管理工商事务的准官方机构。1902年以后，上海、广州、汉口等工商业比较发展的都市，先后创设了商业会议公所或商会公所。1904年

---

① 引自赵靖、易梦虹主编《中国近代经济思想资料选辑》中册，第84页。
② 《张季子九录·实业录》卷一。
③ 《江南商务报》第五期(1900年3月11日)转录《新闻报》文。

初，清廷颁行《商会简明章程》二十六条，谕令各省迅即设立商会，规定："凡属商务繁富之区，不论系会垣，系城埠，宜设立商务总会，而于商务稍次之地，设立分会。"[1] 到1905年底，全国共创设商务总会和分会约七十个。

商会不同于传统的会馆、公所等旧式商人组织。

第一，组织成员和构成不同。公所和会馆一般是由同行业者或同地域者联合而成，有行业、帮派甚至地域之分，它们都不是同一城市所有工商业者共同结成的组织，相互之间界限分明，壁垒森严。商会则是一种跨行业的统一联合组织，不限地域和行业，从横向上把全城各个行业联络和组织成为一个整体，"商之情散，惟会足以联之；商之见私，惟会足以公之。"[2] 商会要求一般会员只要具备下列条件者即可入会：一、行止规矩；二、事理明白；三、在本地经商；四、年龄在二十四岁以上。[3] 1905年，天津商会入会行帮有三十二行，商号五百八十一家。[4] 1908年苏州商会入会行帮达四十三个，一千一百零六个店铺作坊。可见商会在组织基础上要比会馆、公所广泛得多。

在组织构成上，会馆和公所的组织形式非常简单。商帮会馆通常推选几名董事负责日常馆务及资财，对成员的约束力较弱。同业公所虽然通过行规对其成员进行约束，但组织机构并不健全，内部分工也不够细密，一般仅推司年、司月和执事各一人负责日常事务。而商会是一种相当健全和成熟的

---

① 见《大清光绪新法令》第十六册。

② 《苏州商会档案全宗》第六十七卷。

③ 同上书，第三卷。

④ 《天津商会档案汇编》(1903—1911)。

工商组织，不仅形成了由会友、会员、议董、总协理这样的层级结构，而且有比较细密的内部分工，庶务、会计、理案、书记、查帐、纠仪、理事各司其职。同时，商务总会还有维系所属分会之责，形成了总会、分会、分所层层控制的组织系统。

第二，基本职能不同。商帮会馆的基本职能在于联络乡谊，"相顾而相恤"，同业公所的基本职能主要在于通过制定行规章程，用强制的办法，限制行业内外部的竞争，以维护同业商人的既得利益。诸如：统一各类商品和手工业产品的价格、规格及原料分配，控制招收学徒和使用帮工的数目、限制商店、作坊开设数目等。商会则突破了这些束缚工商业发展的陈规陋习，以"扩商权"、"联商情"、"开商智"的宗旨代替会馆公所的"联乡情""笃友谊"的口号，具备了诸如"调查商业"、"和协商情"、"研究商学"、"调息纷争"、"改良品物"、"发达营业"、"挽回利权"等职能。不同于传统的商帮、行会抑制创新、压制竞争，商会则大力鼓励和倡导创新和竞争意识。

第三，传统商帮、行会具有浓厚的封建性，商会则充满了资产阶级民主气息。商帮、行会内部森严的等级制度同封建宗法关系相互渗透，使行会成员毫无"法人"地位可言，主体意识更被地域和行业利益的强制性所戕杀了。商会则不同，它一般制定了严格的选举制度、财经制度和会议制度。会中所有领导成员，都是采取无记名投票的民主方式产生，每年选举一次，其中总、协理由议董选举产生，议董经会员推选，会员由会友公举。得票多者当选，选票要在全体会员参加的年会上当众拆封，完全符合民主选举程序。同时，入会会员享有选举权和被选举权、表决权和建议权等内部权利。对外，会员又享有被保护权。凡已注册入会的商号，一律由商会造册送至地

方官衙备案，"各商因钱债细故被控者，由本会随时酌觅担保，以免羁押之累"；"入会各商既已循理守法，如有土棍吏役讹诈凌压，借端滋扰商业者，本会代为申诉"；"凡有不便于商，损害商务，或奉行习惯，而实为病商之政，亟应整顿改革者，本会当实力办理"①。当然，商会会员、会友在享受权利的同时，必须履行交纳会费、提供建议、执行决议等义务。

商会还制定了严格的财经制度。凡收取款项，应发给收条，并由总、协理及会议议董分别签字。每月收支月清月结，会计议董交由总协理及其他议董稽核签字。年终时还由全体会员公举二人查帐，最后交总协理当众公布，并刊册报部及分送会友，以昭信用。

商会的会议制度也体现了民主性。商会会议有年会、常会和特会三种。年会每年正月举行，全体会员参加，主要是总结一年的工作，推举新的领导成员。常会每星期举行一次，由全体议董参加。特会不定期举行，商议特殊紧要事项。一般情况下，总、协理虽为最高层次的领导人，对重大事项不能擅自决断，必须召集议董甚至全体会员开会商议。每次集议时，须有应到会者半数以上参加，否则不能形成议案。会议要求"开诚布公，集思广益，各商如有条陈，尽可各抒议论，俾择善以从，不得稍持成见"②。一般会友虽不参加常会，但是可以随时"指陈利弊，条陈意见"③。遇有重大事情，十人以上联合即可要求召开特别会议讨论。

---

① 《苏州商会档案全宗》第三卷。

② 《奏定商会简明章程》，《东方杂志》第12期。

③ 《苏州商会档案全宗》第三卷，第26页。

会馆公所通常供奉本乡或本行业的保护神，对这些落后的内容，商会一律予以摒弃。如苏商总会章程明文规定："一应善举，无关大局，无关要义者（如布施、周济、养而不教之类），本会经费虽裕概不担任，亦不得于会中提议"；"一切迷信祈报之费，本会概不担任"[①]。这些都表明商会的近代民主性质。

第四，在组织特征上，行会属于封闭性、停滞性的社会组织，商会则属于开放性、发展性的工商组织。

行会内部成员及其等级层次间缺乏经常的信息交流，并且深受种种陈腐的行规、习俗的束缚，对外界环境变化麻木不仁，固步自封，各行会之间更是壁垒森严，缺少交流。行会的封闭和停滞最集中地反映在技术保密和垄断上，如苏州的金线业"向有公所，以及行规"，行规规定："中行不得收领学徒，只可父传子业。"[②] 再如长沙茶馆条规："带门徒三年出师后，明知各铺，方准再带，如现未出师私再带者，查出公逐，铺家公罚。"[③]

商会组织则不同，商会内部成员和各组成部分之间不仅存在着广泛频繁的信息交流，而且与行会技术保密形成鲜明对比的是，商会还有意进行技术传播。如天津商务总会曾"将各项行情日悬会门，俾众周知"。[④] 商会对其他组织也是开放

---

① 《苏州商会档案全宗》第三卷，第1页。

② 《金线同业公议行单》，《江苏碑刻》第170页。

③ 《湖南商事习惯报告书·商业条规》，见彭泽益编《中国工商行会史料集》（上）第437页，中华书局，1995年。

④ 引自胡光明《论早期天津商会的性质与作用》，《近代史研究》1986年第4期。

的，如苏州商会纳入了苏商体育会和市民公社；天津商会吸收"阖津水团"、"铺民局"、"民更局"和"绅商保卫局"、"天津公安总会"等组织机构。[1]

综上所述，中国近代商会是不同于传统的会馆、公所、客帮的新式工商组织。但是近代商会又同传统行会组织之间有着千丝万缕的联系。这主要表现在：商会的创立和运作需要得到会馆、公所和商帮人力以及财力的支持。商会不可能凭空产生，它是由具体的商人所组成，然而早在商会产生之前，几乎所有的商人都被纳入旧有组织形式之中了。新式商会必须面对这样的事实。如苏州商会的组织法规定，每年缴纳会费三百元以上的商帮可推举会员一人，多至三人。各商帮还可以自行开列会友名单报会。其次表现在商会的骨干往往都是各会馆、公所、客帮的首领，而且各旧组织的势力大小也会反映在商会内部的任职等级上。商会中握有实权的总理、协理和议董阶层，长期为几个财大势重的行业所把持。比如清末苏州商会六届总、协理都是在典业、钱业、绸缎业和珠宝业中产生的，绸缎商尤先甲五任总理，钱商吴理杲则五任协理，而历届议董人数最多的行业也是上述几大行业。苏商总会的一则催收会费布告也透露了历史真情：

苏地商业繁夥，除现已入会各帮外，其未曾到会者不少，即典当、米业等帮为商业大宗，经理公所绅董已举入议董会员，衔名早行呈部，迄今尚未定议开单集有成

[1] 引自胡光明《论早期天津商会的性质与作用》，《近代史研究》1986年第4期。

数。[1]

可见,各地商会就是建立在原有的行帮组织基础之上的。清末民初,近代商会与传统行会组织基本维持着并存和渗透的格局。当然,在这一格局背后也潜行着一种历史的运动,即旧式行会组织逐渐演变为具有近代意义的同业公会,同时商会得以不断扩充和重构,日益成为"民间社会"的首脑机关。中国近代商会组织的这些特色,归根结底,是由中国半殖民地、半封建社会的性质决定的。[2]

商会是中国近代社会的产物,它体现了中国工商业进入到一个崭新的历史阶段,中国的商人也不再是传统的"四民社会"的末流,而成为一个阶级,成为近代社会变革的一股重要力量了。正如章开沅先生所说:

> 只是在商会成立以后,资产阶级(包括资产阶级化绅商在内),方才有了真正属于自己的社团,有了为本阶级利益说话办事的地方。从此不再是以个人或落后的行帮形象,而是以新式社团法人的姿态与官府或其他社会势力相周旋。[3]

从商帮、行会到商会,我们看到了中国商人作为一个群体

---

① 《苏州商会档案全宗》第三十六卷。

② 参见马敏、朱英《传统与近代的二重变奏——晚清苏州商会个案研究》,巴蜀书社,1993年;马敏《官商之间:社会剧变中的近代绅商》,天津人民出版社,1995年。

③ 章开沅《辛亥革命与近代社会》第181页。

不断前进的历程，它的每一步伐，都牵动着中国社会成长的神经。

第五章　贾　　德

一、奸　商　种　种

很久以来，"无商不奸"就是人们对商贾的一般看法。为了谋利，他们囤积居奇，贱买贵卖，弄虚作假，短尺缺两，尔虞我诈，无所不用其极。他们发财之后，不周国家之急，不行乡里之善，花天酒地，生活极尽奢华之能事，遭到全社会的反感和敌视。奸商的种种行为，令人愤恨。

早在汉代，商人们利用国家宽松的商业政策发了大财之后，"役财骄溢，或至兼并豪党之徒，以武断于乡曲"，他们在国家困难的时候，囤积居奇，"乘上之急，所卖必倍"，"因其富厚，交通王侯，力过吏势，以利相倾；千里游敖，冠盖相望，乘坚策肥，履丝曳缟"。更为可恶的是，他们为富而不仁，武帝时山东遭水灾饥民遍野，天子开国库粮仓赈济犹不敷用，只得向豪商巨贾告贷。"七十余万口，衣食皆仰给县官"，如此数年，"于是县官大空"。而此时的富商大贾们，"或贮财役贫，转毂百数，废居居邑，封君皆低首仰给。冶铸煮盐，财或累万金，而不佐国家之急，黎民重困。"[1] 商人们的所作所为给封建统治者造

① 《史记·平准书》。

成了极坏的印象，从而在客观上推动了重农抑商政策的确立。随之而来的算缗告缗，其实是一场大规模的抄家运动，是统治者对商人财产的强行剥夺，结果“商贾中家以上大率破”[1]，也是奸商们咎由自取。

奸商贪财好利，西晋时期的王戎是个典型。史书上说他“惟好兴利，广收八方园田水碓，周遍天下，实积聚钱，不知纪极，每自执牙筹，昼夜算计，恒苦不足”，更可恶的是，他“家有好李，常出货之”，惟恐买者得到好种，总是钻破李核，然后才让拿到市上出售[2]。如此挖空心思地聚敛财富，自然为世人所痛恨。

李昉在《太平广记》讲到一个商人的故事。有一年大旱，庐陵商人龙昌裔，贮有米数千斛。旱年米贵，粜米颇能获利，然而此君犹不知足，竟然作一篇祷文，前往庙中去祷告，祈求神祇一个月不下雨。祈求完毕，在回家的路上小憩于亭中，突然，一片乌云涌上，顿时雷雨大作，龙昌裔竟当场被震死！官府派人检视，竟发现其头发中藏有祷文。此时，他的孙子将要应试举人，乡人恨他可恶，以此事起诉于官府，他的孙子考取功名的资格也被取消了。

传统商人重要的赚钱门道之一是开当铺、放高利贷。“以钱权子母”，以钱生利，本无可厚非，但一有刻薄吝啬之行，人便以“奸商”斥之了。凌濛初在《初刻拍案惊奇》卷一五《卫朝奉狠心盘贵产》中塑造了一个奸诈的徽商形象，颇能代表世人对高利贷者的看法：

---

[1] 《史记·平准书》。

[2] 《晋书·王戎传》。

却说卫朝奉平素是个极刻剥的人，初到南京时，只是一个小小解铺，他却有百般的昧心取利之法。假如别人将东西去解时，他却将那九六七银子充作纹银，又将小小的等子称出，还要欠几分等头，后来赎时，却把大大的天平兑将进去，又要你找足兑头，又要你补勾成色，少一丝时，他则不发货。又或有将金银珠宝首饰来解的，他看得金子有十分成数，便一模二样，暗地里打造来换了，粗珠换了细珠，好宝换了低石，如此行事，不能细述。

清人沈起凤《谐铎》卷七《鄙夫训世》也塑造了一个奸商形象。其人自称"致富有奇术"，"先治其外贼，后治其内贼"，"外贼有五：眼、耳、鼻、舌、身是也。"其要义无非是决然自守、节俭为上。"何谓内贼?"，答曰：

内贼亦有五，仁、义、礼、智、信是也。仁为首恶，博施济众，尧舜尤病。我神前立誓，永不妄行一善，省却几多挥霍。匹夫仗义，破产倾家，亦复自苦。我见利则忘，落得一生享用。至礼尚往来，献缟赠纻，古人太不惮烦。我来而不往，先占人便宜一著。智慧为造物所忌，必至空乏。终身只须一味混沌，便可常保庸福。若千金一诺，更属无益。不妨口作慷慨，心存机械，俾天下知我失信，永无造门之请。此五者皆除内贼之诀也。精而明之，不爱脸，不好舌，不惜廉耻，不顾笑骂，持此以往，百万之富，直反掌间耳。

对儒家伦理反其道而行之，确实“奸”得可以！不过，此公所传授的五点要诀，恐怕须在致富之后方可施行，否则，不仁、不义、不礼、不智、不信的名声一大，他何以能“积赀巨万”呢？

奸商的所作所为，毒化了社会风气。如在明末，市场上常有假银，尤其以广东为普遍。屈大均《广东新语》载：“市井小人，争以巧伪为事，或荡锡于边，或钻铿于腹，或洒铁沙于面，或钓铜于四角，或以白铜、药煮之为猺（náo挠）银，最易惑人。”这种锻银尤以方槽、砒倾硬锭、漳州锭为甚。明清时期，许多商业会馆所定的行业条规中都有防止欺诈、惩治弄虚作假的条文。

官僚经商，或与官府有密切关系的商人往往利用垄断的国家政策和军政消息囤积居奇，获取暴利。

《隋书·食货志》就讲到有些官僚勾结豪商巨富牟取暴利，“每急徭卒赋，有所征求，长吏必先贱买之，然后宣下，乃贵卖与人，旦暮之间，价盈数倍，裒刻征敛，取办一时”。有一次征集羽毛，征发仓促，朝令夕办，百姓求捕水陆禽兽殆尽，犹不能给，只得“买于豪富积蓄之家，其价腾踊。是岁，翟雉尾，直十缣，白鹭鲜半之”。[1]

奸商固然在一时一地能大行其道，甚至牟取暴利，但从长远的观点看，搞歪门邪道，欺诈经营，日久必然败露，从而自断财路。真正的商人是讲究“贾道”，重视信誉的。其实，中国自古以来就存在诚商良贾和贪贾奸商之分，各自有其存在的理由。

---

[1] 《隋书·食货志》。

二、商 人 伦 理

马克斯·韦伯在其《新教伦理与资本主义精神》一书中认为，促使西方商人发财致富的动力是所谓"新教伦理"，是一种资本主义精神，这种新教伦理认为，"上帝应许的唯一生存方式不是要人们以苦修的禁俗主义超越世俗道德，而是要人完成个人在现世里所处地位赋予他的责任和义务。这是他的"天职"。[1] 作为一个职业商人，他的"天职"就是拼命赚钱，财富愈多，愈能证明他的成功，证明他就是上帝的"选民"。当然，他须奉行勤劳、诚实、禁欲、节俭等美德，过一种理性的生活。

那么，传统的中国商人有没有商业伦理？他们追逐财富是为了什么？

早在商代，商人的活动就相当活跃，"肇牵车牛远服贾，用孝养厥父母"，经商显然只是一种谋生的手段而已。子贡经商致巨富，很可能是为了赞助学术活动，为其师孔子周游列国宣扬"仁"、"礼"学说提供经费。陶朱公弃官经商，"十九年中三致千金"，又三次散金而去，显然不为财来。郑国商人弦高经商途中遇到敌国大军偷袭郑国，竟急中生智，假借郑国君的名义以所贩之牛犒秦师，使秦国大军无功而返。事后国君要对他加以封赏时，他却讲了一番诚信不欺的道理。他说："因欺诈而得到赏赐，那么郑国的朝政就要废弛了。作为一个国家而没有信誉，是败国之俗。赏赐一人而败坏了国俗，聪明人是

---

[1] 马克斯·韦伯《新教伦理与资本主义精神》第59页，三联书店，1987年。

不会这样做的。”于是他隐身于东夷，再也没有回来。作为一个普普通通的商人，竟有如此的爱国之心，如此的高风亮节，足以让万世商人奉为楷模。

陶朱公、白圭等先秦时代的大商人，顺天应时，取予有道，逐什一之利，薄利多销，且广施仁术，他们不仅得到了财富，还博得了美誉。他们的经商哲学也被历代成功的商人奉为圭臬。可以这样说，中国在任何时候都不缺乏诚实经营、讲求信誉、乐善好施的“诚商良贾”。

但是，在传统的农业社会中，商品经济不发展，商人的社会地位低下，从事商业经营的人文化素质不高，他们的活动在史书中难以得到应有的反映。只有到明清时代，大量读书人弃儒服贾，提高了商人阶层的文化水平，而且有了本阶层的代言人，如徽商子弟汪道昆著《太函集》，反映商人经营活动及经营理念的史志才为我们所知。当然，商人伦理的确立，也有待于商人主体意识的觉醒。

正是由于大量士人由儒入贾，社会评价逐渐向商人倾斜，商业似乎取得了一种庄严神圣的意义。王阳明说“四民异业而同道”，经商不仅可以“树基业于家”甚至可以“创业垂统”，商贾因此形成了高度的敬业精神和自重的意识，对自己的“名”、“德”看得很重。

大盐商吴时英的“掌计”假借他的名义向别人借了一万六千缗，后来还不出来。有人向吴时英建议：“亦彼责，彼偿，尔公何与焉！”他答道：

诸长者挈累万而贷不知，何者？人信吾名也。吾党因而为僭，而吾以僭乘之，其曲在我。是曰倍德，倍德不

祥。"[1]

结果这笔债还是由吴时英来偿还了。姚鼐在《赠中宪大夫武陵赵君墓表》记述了小商人赵宗海死后其妻破家偿债之事:

初君所受托以财贿者,有数千金。及君没,颇乏偿赀;或谋以孤寡辞而弗与。太恭人(指赵宗海之妻)曰:吾夫信义,故人托之,今弗偿,为夫取恶名也。乃破产鬻室中衣物以尽偿其负。

连商人的妻子都如此看重其丈夫的名誉,可见商人的名誉观已耳濡目染,深入人心了。

道光时有一个叫舒遵刚的徽商,自称以"四书"、"五经"作为经商法宝、信奉"生财有大道,以义为利,不以利为利"的"圣人之言"。他说:

钱,泉也,如流泉然。有源斯有流,今之以狡诈求生财者,自塞其源也。今之吝惜而不肯用财者,与夫奢侈而滥于用财者,皆自竭其流也。人但知奢侈者之过,而不知吝惜者之为过,皆不明于源流之说也。圣人言,以义为利,又言见义不为无勇。则因义而用财,岂徒不竭其流而已,抑且有以裕其源,即所谓大道也。[2]

---

① 《太函集》卷三七。

② 《黟县三志》卷一五《舒君遵刚传》。

明清商人诚信不欺的例子很多，试举几例。

康熙年间，莱阳商人左文升"质实不欺"，周继先"以钞二百缗，托转贷准常值估利二分。后值钞钱偶缺，倍获归，悉付周。周曰："价有定议，外不敢取。"文升曰："尔钱获利，何敢以私？"[1]

另一个徽州商人唐祁的诚实则更令人深思：

> 其父尝贷某金，以失券告，偿之。既而他人以券来，又偿之。人传为笑，祁曰：前者实有是事，而后券则真也。[2]

歙县商人梅庄余，"家素贫，弱冠行贾，诚笃不欺人，亦不疑人欺。往往信人之诳，而利反三倍。中年积著累数千金，居乡以长厚闻。[3]

歙县商人许镇"不屑屑于规利，而信义所孚，人不忍欺，浸浸乎将自埒于陶猗矣。"[4]

徽商凌晋，"与市人贸易，黠贩或蒙混其数以多取之，不屑较也；或讷于少与，觉则必如其数以偿焉。"[5]

江西清江杨俊之，"贸易吴越闽粤诸地二十余年，虽童叟莫之或欺，遇急难不惜捐赀排解，敦然喏。"[6] 南昌雷可权，

---

[1] 康熙《莱阳县志》卷八"人物"。

[2] 道光《安徽通志》卷一九六"义行"。

[3] 《岩镇志草·里祀乡贤纪事》。

[4] 歙县《许氏世谱》第五册"明故梅轩许公行状"。

[5] 《沙溪集略》卷四"义行"，见《明清徽商资料选编》，黄山书社，1985年。

[6] 《清江杨氏五修族谱》下卷，"例赠文林郎杨公俊之先生墓志铭"。

“有徽商朱衣远服贾饶州，回家时存千金于可权处，逾年而殁，家人不知也。(可权)乃访其子而归之。”[1] 临川张世达，“往汉口贸易，岁主钟良佐行货，至听行估卖，帷取清单与银归。乾隆壬戌(1742)冬，世达归自汉口，与兄(世远)合算，多百金，皆曰，‘此非份之财，必还之’。明年，将银皆买纸，世达带往交良佐，告以故。良佐感服。”[2] 在一些地方，商业信誉和道德甚至以家规的形式加以保障和确认。

“良贾深藏若虚”，他们把信誉看作是自己安身立命之本。同治《黟县三志》卷六(下)《人物·尚义》记载 商人胡荣命之事：

> 胡荣命……贾五十余年，临财不苟取，遇善举辄捐赀为之，名重吴城。晚罢归，人以重价赁其肆名，荣命不可，谓：“彼果诚实，何藉吾名？欲藉吾名，彼先不诚，终必累吾名也。”[3]

信誉使商人倍受同行尊敬，如江西金溪傅谦“客蜀之重庆，久充客总。盖八省商侣所推择者，剖决是非曲(直)”[4]。新城鲁廷才客吴城，“凡大江南北、闽广川楚拥巨赀、权子母者，皆亲就之，服其信义也。”[5] 再如，东乡陈登瀛“商于楚北之汉口，以笃实称。滇南高某闻其名，寄托重赀，界营运。于是自滇黔岭南

---

① 同治《南昌府志》卷四九“善士”。
② 同治《临川县志》卷四六“善士”。
③ 见《明清徽商资料选编》。
④ 同治《抚州府志》，卷六八“善士”。
⑤ 同治《新城县志》卷一〇“善士”。

以达吴越，无不设有巨肆，行旅辐辏，信货来往，皆主登瀛。时郡人聚汉镇售滇黔物者恒百十人，亦群事登瀛"。[1]

卓著的信誉是一种无形资产，是一种口耳相传的广告，它可能 给商人带来巨大的商业利益。

休宁商人张洲"以忠诚立质，长厚摄心，以礼接人，以义应事，故人乐与之游，而业日隆隆起也"[2]。

汪起凤，"绝口不道奇赢，同列甚重之。不言利而利自饶，谓鸱夷子复生弗逮也。"[3]

黄梅原，"言信情忠，游江湖间，人莫不以为诚而任之。其规时合变，损盈益虚，巧而不贼，虽不矜于利，而贾大进，家用益富。"[4]

歙商吴南坡说："人宁贸诈，吾宁贸信，终不以五尺童子而饰价为欺。"诚实经营，老少无欺，"久之，四方争趣坡公。每入市，视封识为坡公氏字，辄持去，不视精恶长短。"[5] 财源滚滚，自不待言。

名闻海内的晋帮商人也十分重视商业信誉。清人郭松焘说："中国商贾夙称山陕，山陕人之智术不能望江浙，其推算不能及江西湖广，而世守商贾之业，惟其心朴而心实也。"梁启超也说"晋商笃守信用"。晋商内部组织也非常重视职业道德教育，故职员中舞弊者甚少。"若有一人失足，则为同行所耻，乡

---

① 同治《抚州府志》卷六八"善士"。

② 《新安休宁名族志》卷一，见《明清徽商资料选编》。

③ 《休宁西门汪氏宗谱》卷六"处士起凤公传"，见《明清徽商资料选编》。

④ 《遵岩先生文集》卷三二"黄梅原传"。

⑤ 《古歙岩镇镇东磡头吴氏族谱·吴南坡公行状》，见《明清徽商资料选编》。

里所鄙，亲人所指，并失却营生，再业无门，也无颜再回故土。作弊即自缚，故人人戒之。"[①]

诚商廉贾在经营中还讲求仁爱之心，"不困人于厄"，不乘人之危而牟利。

如明正德年间，安庆、潜阳、桐城一带发生饥荒，"蓄储谷粟，可乘时射倍利"，但休宁粮商汪平山"不困人于厄，悉贷诸贫，不责其息，远近德之"。[②]

清康乾间歙县盐商吴钢，"平生仁心为质，视人之急如己，力所可为即默认其劳，事成而人不知其德，其或有形格势阻，辄食为之不宁。"曾教训子孙要"存好心、行好事、说好话、亲好人"。[③]

清休宁商人吴鹏翔，"侨寓汉阳，指困解囊，好行其德。汉阳荐饥，鹏翔适运川米数万石至，计之可获利数倍，悉减值平粜，民赖以安，自大吏至郡县咸与嘉奖。又尝市椒八百斛，或辨其有毒，售者请毁议，鹏翔卒与以直而焚之，盖惧其他售而害人也。"[④]

歙县人黄应宣，"生平不设机智、仰利巧以网利。乡人有以窘急，求济其门具贷券，处士欣然出金赒之，却其券而不受。"[⑤]

总之，到了明清时期，中国商人已经形成了自己的经商风俗和经商理论，他们对商业已经形成一些规律性的认识，经商

---

① 《中国十大商帮》，黄山书社，1995年。

② 休宁《方塘汪氏宗谱·墓志铭》，见《明清徽商资料选编》。

③ 见《明清徽商资料选编》。

④ 嘉庆《休宁县志》卷一五"人物·乡善"。

⑤ 歙县《竦塘黄氏宗谱》卷五，见《明清徽商资料选编》。

道德也渐趋完善，商业经营中奉行“以诚待人”、“以信接物”、“以义为利”、“仁心为质”的准则，表明中国商人已经走出了“四民之末”的阴影。

当然商人们以“诚”、“信”、“义”、“仁”的道德规范作为其商业道德的根本，不过是他们求得“快发财”“发大财”的一种手段而已。但是，在重农轻商的传统社会里，人们对商贾有很深的成见，商人们改变不良形象的努力，不仅仅是为了发大财，更是为了争取独立的人格，获取社会的认可。近世的商帮会馆或行业公所，为了维护本帮或本行业的良好形象，通过供奉先贤神祇，定下繁琐的商号号规和行业条规，以强化经营者的职业道德意识。如关帝、大禹等常被作为行业守护神，意在商业经营中倡导义行和厚生之德。而行业条规的制定其直接的意图是约束同业，如湖南武冈漆行条规在其序言中指出：

> 后因有一种丧心射利之徒，彼此串合，卖用假漆，或夺人生理，或横行暗抢，只图一己得利，弗计他人受害。将见此辈，实属鬼诈之行，大肆鲸吞之志，我等生理益觉艰微，更恐衣食难度，言念及成，殊堪痛恨。[1]

少数人不道德的经营行为已经对行业形象造成了严重损害。长沙钱店公议条规序言指出，通过同行各户“增定章程”，倡导“毋容奸而坏俗，毋射利而食言，毋有初而鲜终，毋损人而益己”的行业规范，如此，“庶几商民两便，源源借湘水长流，子母

① 彭泽益《中国工商行会史料集》(上册)第484页，中华书局，1995年。

兼权，灿灿与衡峰并峙。”[①]

可见，在提倡良好的商业道德、主张经商者自律的同时，加强法规法制的建设，从外部对商业活动加以约束和管理，也是商业健康发展的需要。

三、商 贾 义 举

经商致富之后，怎样花钱？西方的新教伦理主张禁欲节俭。传统中国商人中既有嗜钱如命的“守财奴”，也不乏纵情声色、挥霍无度的“暴发户”。吝啬自不足取，奢侈更不应提倡。所以孟子说“生于忧患，死于安乐”；李商隐讲“成由勤俭败由奢”；欧阳修说“忧劳可以兴国，逸豫可以亡身”，无不劝诫世人勤俭节约。但是作为以低贱的社会地位却拥有巨大财富的特殊群体，传统商人常常以挥霍大量钱财来显示自己非凡的经济实力，获得某种社会的承认。《史记·货殖列传》以及《汉书·食货志》中就给我们描绘当时商人“衣必文采”、“食必粱肉”、“乘坚策肥”的意气扬扬之态。到了唐代，长安城中出了几个大商人，其中一个巨商叫王元宝的，竟以金银为壁，用钱铺地。玄宗皇帝也不禁感叹：“至富可敌贵。朕天下之贵，元宝天下之富。”《续玄怪录》说：裴谌卖药于广陵肆，其家中“楼阁重复，花木鲜秀，似非人境。烟翠葱茏，景色妍媚，不可形状”。[②] 晚唐诗人王建描写当时商贾云集的扬州时说：“夜市千灯照碧云，高楼红袖客纷纷。”

---

① 彭泽益《中国工商行会史料集》(上册)，第233页，中华书局，1995年。

② 《太平广记》卷一七，“裴谌”。

明清时期，商品经济进一步发展，商人队伍愈加壮大，特别是一些大盐商，财力雄厚，生活也极尽奢侈之能事。清朝的世宗皇帝就说过这样一段话：

> 夫节俭之风，贵行于闾里，而奢靡之习，莫甚于商人。衣服屋宇，穷极华靡；饮食器具，备求工巧；俳优伎乐，恒舞酣歌；宴会戏游，殆无虚日；金钱珠贝，视为泥沙。各处盐商皆然，而淮扬为尤甚。

明清时期，两淮盐商奢靡成风，在衣着、饮食、住宅等方面极尽豪华之能事，《扬州画舫录》卷六称：

> 扬州盐务，竞尚奢丽。一婚嫁丧葬，堂室饮食，衣服舆马，动辄费数十万。

有个大商人，"每食，庖人备席十数类。临食时，夫妇并坐堂上，侍者抬席置于前，自茶、面、荤、素等色，凡不食者摇其颐，侍者审色则更易其他类。"两淮八大商之冠黄钧太，"晨起饵燕窝，进参汤，更食鸡蛋二枚。"据说他所食的鸡蛋是喂人参、白术的母鸡所生，每枚值纹银一两。

有个商人想在一刻之间花费万金，"门下客以金尽买金箔，载至金山塔上，向风飏之，顷刻而散，沿沿草树之间，不可收复。"又有三千金，"尽买苏州不倒翁，流于水中，波为之塞。"[1] 完全是暴发户畸型的夸富心理的大暴露。

---

[1] 《扬州画舫录》卷六。

富商在衣着打扮上的花费也非常惊人。“一首之饰，盈千金之资，婢妾之服，兼四海之珍……如是者亦数见不鲜。”

扬州以“园林艳雅甲天下”，尽是两淮盐商所建。《扬州画舫录》卷七载：

> 歙县汪氏得九莲庵地，建别墅曰南园，有“深柳读书堂”、“谷雨轩”、“风漪阁”诸胜。乾隆辛巳，得太湖石九于江南，大者逾丈，小者及寻，玲珑嵌空，窍穴千百，众夫辇至，因建“澄空宇”、“海桐书屋”，更围“雨花庵”入园中，以二峰置“海桐书屋”，二峰置“澄空宇”，一峰置“一片南湖”，三峰置“玉玲珑馆”，一峰置“雨花庵”屋角，赐名“九峰园”。

富商大贾往往拥有私家戏班，称作“内班”。《扬州画舫录》卷五载：

> 两淮盐务例蓄花、雅两部，以备大戏。……昆腔之胜，始于商人徐尚志，征苏州名优为老徐班。……洪充实为大洪班，汪广达为德音班，复征花部为春台班，自是德音为内江班，春台为外江班。……此皆谓之内班，所以备演大戏也。

这两个私家戏班，所演剧目达千余种，演员都是当时的名角，“春台、德音两戏班，仅供商人家宴，而岁需三万金。”

如此穷奢极欲，虽有一些外部原因，如官僚政治腐败，造成贫富无常，积累的资本无法找到合适的投资环境等，使致富

后的商人们奉行及时行乐的人生哲学，而造成这种腐朽生活方式的原因，更重要的恐怕还是他们的“素质”问题。明清时代一些“弃儒服贾”的儒商们在致富之后的所做所为就完全两样了。

与挥霍无度的豪商大贾并存的，是众多克勤克俭的中小商人。徽商以节俭著称，特别是居家过日子更是如此。康熙《徽州府志》卷二《风俗》载：

> 然其家居也，为俭啬而务畜积。贫者日再食，富者三食，食惟饘粥，客至不为黍，家不畜乘马，不畜鹅鹜。……
>
> 女人犹称能俭，居乡者数月，不沾鱼肉，日挫针治缝纫绽，黟祁之俗织木棉，同巷夜从相纺织，女工一月得四十五日。

顾炎武在《肇域志》也提到徽商的节俭，他们出门在外，“则短褐至骭，芒鞋跣足，以一伞自携，而吝舆马之费。闻之则皆千万金家也。”

江右商人也素称节俭。如瑞昌蔡锡畴，以监生涉贾，“起巨万，虽丰于财，犹节俭自处。”[1] 玉山吴士发兄弟八人，商贾农艺各执一业，家道殷富，然“不趋游荡，凡声色狗马摴蒲之戏，从不入其门”。[2] 聂君文，起家之初，“穷途落魄，……履十数年，颠沛流离……绝无行险侥幸之心……有可以谋生计者，即奋力前驱，毋乘懈志。由是事亦称心……家计渐且优裕

① 同治《九江府志》卷三九“善士”。

② 同治《玉山县志》卷八“善士”。

……而公且曰：'乐富贵而悲贫贱，我岂异人！但丰悴有时，一去一来而不可常者，骄慢奢靡，何敢焉。"[1] 聂如高，"通商楚南，持筹诸药，立号'万泰'。交易惟公，而且性好俭约，一腐二餐，性恶奢华，粗衣饰体"[2]。

商人们奉行节俭，一方面是因为受到儒家文化的熏陶，出于一种自律的心态，另一方面则是对财多招忌、"出头椽子先烂"的恐惧，因此不少人奉行"能聚能善"的古训。

如雍、乾时期江右临川大商人李宜民，以盐筴起家巨万后，居家仍"刻苦如贫时"，常云"物聚必散，天道然也。且物之聚，愁之丛也。苟不善散，必有非理以散之者"，卒以俭淡终其身。[3] 江西万安严致祥贾而致富后，常常训导其子曰："吾勤俭起家，非徒以衣食足遗汝辈也。宦达功名皆身外之物，惟忠义慷慨之事能逮之，宜勉为之。创与守不在封殖，宜知散财也。"[4] 丰城熊琴居常亦恒谕子侄曰："尔曹不缺衣食足矣。积而不能散，恐多藏益怨也。义所当为者，慎毋吝。"[5] 所谓"能聚"，即善操经营之道，正当地牟取利润，既以自养，亦以养家；所谓"能散"指经商不以聚财敛产为唯一目的，而应"以无用之钱作有用之物"，扶危济困，周恤乡里，即所谓"积有为而积，散有为而散"。[6]对此，明代万载商人彭颢也毫不讳言："天生财必有用，无则取于人，有财与人，乌用作守钱佣

---

[1] 《清江香田聂氏重修族谱》上卷，"君文公传"。

[2] 同上，"大饮宾之宾伯父老大人传"。

[3] 同治《临川县志》卷四六"善士"。

[4] 同治《万安县志》卷一四"善士"。

[5] 道光《丰城县志》卷一七"善士"。

[6] 王猷定《四照堂集》卷五"大宾郭维炲传"，豫章丛书本。

为!"[1] 有的商人则从个人坎坷的经历中领悟出"有财当散"的道理。如瑞昌巨商董伯益家藏万金，会宁王朱宸濠叛乱，子朝翰被乱军绑架，费千金才得以赎回。伯益拊其背曰:"千金活汝，亦几杀汝!"乃尽散家财周济穷困，他自己则"仍为贫人捕鱼泽中"，以求自适。[2]

正是基于对财富既能给人带来福祉，又能给人带来祸患的清醒认识，传统"贾道"主张"能聚能善"，把钱花在该花的地方。因此史志中商人们热衷于助赈助饷、修桥补路、抚孤恤贫、捐建书院祠堂的义举比比皆是。

第一，助修祠堂书院。

明代徽州歙县商人佘文义就是一个克勤克俭而乐善好施的典型:

> 佘文义，字邦直。……少贫困，操奇赢，辛勤以振其家。性不好华靡，布袍芒履，游名卿大贾间泊如也。置义田以养族之不给者，义屋以居之无庐者，义塾以教族之知学者。又市隙地数十亩为义冢，以安乡人之不克葬者，所费不啻万缗。捐四千金建石桥以固水口，以利行人。年逾八十而行义不衰。[3]

明祁门商人李秀，《祁门县志》卷四说他:

[1] 民国《万载县志》卷一〇三一，"列传"。
[2] 同治《九江府志》卷三九"善士"。
[3] 《明清徽商资料选编》。

性好义，少操奇赢术，为贾真州，赀致大千，往往以济人为事。邑学宫圯，议修复，秀捐金佐用，官义之，至今春秋祭扫胙肉。家祠未建，秀独立创成。助祭田，祀祖先。其他为善于乡，济贫乏、赈岁饥、修造桥梁道路、善迹可纪者甚多，细不胜书。[①]

嘉庆《黟县志》卷七《人物·尚义》记载：

舒大信，……经商江右，置义冢四处。乾隆十六年，岁歉，在籍买米平粜。修村口至城路，修东山道院，旁置屋十余楹为族人读书地。邑人议建书院，大信存二千四百余助之。

第二，输粟助赈。

如明末婺源商人胡继芳、胡继薰兄弟，"天启甲子岁，遇水荒，煮糜以济饥者三阅月，署长许明佐旌曰："赈施义士"。[②]歙县商人吴民仰，经商途中遇当地饥荒，新麦半月后方可收割，而"民饥势不能待旦夕"，他"载麦千石经其地，见之恻然，尽以舟麦散饥人，人各给一斗，得延旬日以待食新，所活无算"。顺治庚寅年，毗陵水灾，吴民仰又"治粥糜以餔饥者"。[③]

乾隆三年扬州旱灾，两淮盐商汪应庚独自捐银四万七千三百一十两；乾隆七年，扬州水灾，汪应庚又捐银六万两赈灾。[④]

清休宁商人方安栋，"乐善好施，尝修道路，置义渡，乡党

---

①②③④ 《明清徽商资料选编》。

有贫乏者，竭力周恤。子世燧继父志，力行善事。乾隆丙午，蕲水县饥，燧捐赀赈济，活人甚众，邑令给以'义恤乡邻'匾额。"①

第三，兴水利，筑道路。

黟县商人吴畅，尝贸易景德镇，"造黄泥坦石桥，桥上建亭以憩行者。复造渡船于汪家港，以时修葺，不惜费。居乡造横泷大路。"②

清歙县商人江演，"孝友好义，郡北新岭峻险，行者艰阻，公呈请制抚，捐金数万辟新路四十里以便行旅。修北关万年桥以利涉。又浚扬州伍佑东河二百五十里及安丰串场官河，盐艘免车运之劳，商民受益。"③

清婺源商人张添茂，乐善好施，"向经商景德镇，悯西向往景镇通衢坞僻路峣，输赀倡葺观音阁庵及浇亭岭，沿途造路千余丈，费二百余金。又助霍口桥，各造义桨百金。"④

第四，抚孤恤贫。

明末婺源商人李廷芳，"每遇故旧之贫，量材贷之，俾治生，不较子利，故一时藉以起家者不可缕举。耻博好施名，而大义所迫，至捐重金不惜，小而馈遗周恤，凡所往来，未尝少失，都人士皆啧啧焉。"⑤

明歙县商人汪光晃，"专务利济，族中茕苦者，计月给粟。设茶汤以待行李，制棉絮以给无衣，施医药以治病人，设义馆以教无力延师者，岁费凡数百金。又每岁施棺，行之数十年，

---

① 《明清徽商资料选编》。

② 道光《黟县续志》卷七"尚义"，见《明清徽商资料选编》。

③ 《橙阳散志》卷三"人物义行"，见《明清徽商资料选编》。

④⑤ 见《明清徽商资料选编》。

所费以万计。"[1]

再如清黟县商人汪景霖,"尝客江右,有邻家夜哭达旦,霖问其故,答以负公私债,将鬻妻以偿,不忍别耳。霖倾囊与之,邻夫妇获全。友有难,破产以救。常赒恤族人之贫乏者。"[2]

商人们的这类义举,在史志中比比皆是,举不胜举,虽然耗费了他们的大量资财,有的用掉了他们的经营资本,甚至倾家荡产。但是,他们许多人乐此不疲,只为了博得乐善好施、急公好义的美名,有的是想得到官府的奖叙,有的是想在史志或者谱乘中留名。他们虽然没有通过科举走上仕途,实现人生最高理想,却通过经商致富,造福一方,实现了自我的人生价值。但作为一个"商人",他们的事业可能无以为继,走到尽头了。商人义举客观上促进了民间公益事业的发展,弥补了政府投资的不足,形成了商人襄助公益慈善文教事业的优良传统,但其消极影响亦不容忽视。从商人资本的发育、扩大再生产的商业原则看,商人义举耗散了大量本来可以进一步发展工商业的资本,延缓了中国资本主义萌芽的进程。

---

①② 《明清徽商资料选编》。

第六章　贾　道

一、经商哲学

世人无不求利，正如恩格斯所指出的："自从阶级对立产生以来，正是人的恶劣的情欲——贪欲和权势欲成了历史发展的杠杆。"[1] 在中国古代哲学思想中，义和利是一对重要的范畴。义利之辩由来已久，早期有"义以生利"[2] 主张，以孔子、孟子为代表的先秦儒家对利采取贬抑的态度，提出"君子喻于义，小人喻于利"[3] 的观点。先秦法家则根本否定"义"的积极作用，认为人的本性是好利的，人们是"生则计利，死则虑名"[4]，"民之于利也，若水于下也，四旁无择也。"[5] 荀子认为每个人都有好义和好利两种倾向，统治者的责任在于使好义战胜好利。《管子·牧民》则提出了义利之辩中的著名论题："仓廪实则知礼节，衣食足则知荣辱。"董仲舒认为"利以养其

---

① 《马克思恩格斯选集》第四卷，人民出版社，1972年，第233页。
② 《国语·晋语一》
③ 《论语·里仁》
④ 《商君书·算地》
⑤ 《商君书·君臣》

体，义以养其心”，义和利都是养人所必需。司马迁也认为人是好利的：“天下熙熙，皆为利来；天下壤壤，皆为利往。”[①] 唐代白居易的观点很接近于司马迁，他说：“夫人之蚩蚩趋利者甚矣；苟利之所在，虽水火蹈焉，虽白刃冒焉。”此后不少思想家肯定人的利欲的正当性，如李觏、叶适，宋明理学则重义轻利。纵观中国数千年文明史，所谓“义利之辩”始终没能停止。

中国传统的商业经营哲学是与义利关系密切相关的。把握好“义”和“利”合理的度，是成功经营的关键。

趋利避害、贱买贵卖是商人做买卖的信条，春秋时的管仲就说过：商人“负任担荷，服牛轺马，以周四方，以其所有，易其所无，市贱鬻贵”，以获取利润为目标。但是贱买贵卖，并非人人能做得到。春秋时期到西汉前期，商业活动一度活跃，一些有识之士染指其间，大获成功，并将其经商之道上升到理论高度，成为一个颇具特色的思想流派，他们因之被称为“商家”或“货殖家”。商家的经商之道，提出了一系列贱买贵卖的原则和方法，建立了“有余”、“不足”、“贵”、“贱”、“取”、“予”等哲学范畴，无不被后世商业经营者奉为圭臬，其中著名者如计然、白圭、陶朱公则被尊为学派宗师。《计然之策》、《子赣杂子候岁》则是反映他们学术观点和经营思想的著作。

然而，古代商家留下的思想资料，则以司马迁《史记·货殖列传》所记述的有关陶朱公和白圭的经商之道较为完整。《史记·越王勾践世家》记载，陶朱公即春秋末越国名臣范蠡，他在越国大功告成后急流勇退，致力于经商事业：

① 《史记·货殖列传》。

范蠡浮海出齐，变姓名，自谓鸱夷子皮，耕于海畔，苦身戮力，父子治产。居无几何，致产数十万。齐人闻其贤，以为相。范蠡喟然叹曰："居家则致千金，居官则至卿相，此布衣之极也。久受尊名，不祥。"乃归相印，尽散其财，以分与知友乡党，而怀其重宝，间行以去，止于陶，以为此天下之中，交易有无之路通，为生可以致富矣。于是自谓陶朱公。……候时转逐什一之利，居无何，则致赀累巨万。

陶朱公在经商活动中运用了一套理论作为指导，那就是"计然之策"。相传计然是范蠡的老师，《史记·货殖列传》所记述的"计然之策"的重要内容之一即"积著之理"。"积著"又称"著积"、"积居"或"居积"，是我国秦汉间的流行术语，意即通过囤积商品、经营商业而致富。"积著之理"历来被商人奉为致富法宝，包含着丰富的哲理和智慧，可以毫不夸张地说，后世一切经商理论、致富技巧都是由此发端的。

"积著之理"的基本原则之一是"务完物无息币"。所谓"务完物"，是指在商业经营中，充分重视货物的质量，务必使所经营的商品保持完好。"无息币"，是指不要让货币滞留在手中，以现代经济学的术语说就是加速资本流动的速率，快进快出，也就是"计然之策"所要求的"财币欲其行如流水"①。商人获利的行为即是在流通领域投入一定量的货币，买进货物，然后又卖出货物，从而获取更多数量的货币。可见，"务完物"不是最终目的而只是一种手段，因为要达到"无息币"，就

① 《史记·货殖列传》。

必须“务完物”。

怎样才能“务完物”呢？“积著之理”规定：“以物相贸易，腐败而食之货勿留”[1]，即对容易变质的食品要尽快脱手，而不能久留在手中，以免造成商品贬值。

“积著之理”的第二个原则是“与时逐”，这里所谓“时”即市场行情变化的趋势和规律性。“与时逐”就是要求经营者认识并利用这种趋势和规律性，以掌握贱买贵卖的最佳时机。为此商家提出：“论其有余不足，则知贵贱；贵上极则反贱，贱下极则反贵。”[2]意思是说，根据市场上商品的供求状况来判断商品价格变化的趋势。

找到了市场行情变化的规律性之后，陶朱公提出了“无敢居贵”，“贵出如粪土，贱取如珠玉”的论点。商品价格的高昂和低贱不会是一成不变的，它必然影响商品的供求状况，从而导致价格向自身相反的方向转化。因此，在实际操作中，必须贵则卖出，贱则买入，不能有丝毫迟疑观望，以免错过最佳时机。

陶朱公还注意研究气候变化对农业生产的影响。经过多年的观察，他提出了一套预测农业收获丰歉的办法。他认为：“岁在金，穰；水，毁；木，饥；火，旱。”[3]这里，金、木、水、火是指岁星即木星所在的方位。依据这种预测，陶朱公又提出了“旱则资舟，水则资本”的原则。在用人方面，陶朱公提出了“择人”和“不责于人”的原则，强调“与时逐而不责于人”、“择人而任时”。[4]“择人”是注意在经商的各种工作岗位上选择适当人选；“不责于人”是指对所用的人要用其所长而不求全责备。

---

①②③④ 《史记·货殖列传》。

陶朱公在“十九年中三致千金，再分散于贫交、疏昆弟。”[1] 三次获利，两次分给穷朋友和远亲戚，不仅是一种善行，更是“多财善贾”的自我宣传，无形中提高了自己的商业信誉，正如当今的经营者注意良好的企业形象一样。

司马迁在《史记·货殖列传》中还提到了“乐观时变”的白圭：

> 白圭，周人也。当魏文侯时，李克务尽地力，而白圭乐观时变，故人弃我取，人取我予。夫岁孰取谷，予之丝漆；茧出取帛絮，予之食。太阴在卯，穰；明岁衰恶。至午，旱；明岁美。至酉，穰；明岁衰恶。至子，大旱；明岁美。有水，至卯，积著率岁倍。欲长钱，取下谷；长石斗，取上种。能薄饮食，忍嗜欲，节衣服，与用事僮仆同苦乐，趋时若猛兽挚鸟之发。故曰：“吾治生产，犹伊尹、吕尚之谋，孙吴用兵，商鞅行法是也。是故其智不足与权变，勇不足以决断，仁不能以取予，强不能有所守，虽欲学吾术，终不告之矣。”盖天下言治生祖白圭。

由此可知，白圭治生之术的中心内容，是通过预测市场行情变化而进行经营决策，“人弃我取，人取我予”，就是对这种决策思想最简练的概括。它实际上和陶朱公的“贵出如粪土，贱取如珠玉”是一样的。“人弃我取”，所“取”的自然是价格低廉的商品；“人取我予”，所“予”的也就是人们争相购买的价格高昂的商品。在选择商品取予时，白圭发现，粮食的丰歉与其

---

① 《史记·货殖列传》。

他农副产品未必完全一致。因此，在丰年买进价格较低的粮食，而卖出价格较高的丝、漆、茧；灾年则可以较高价格卖出丰年贮存的粮食，同时买进价格相对较低的帛、絮。此外，一旦做出决策后，必须雷厉风行地加以贯彻，不可稍有迟疑，即“趋时若猛兽挚鸟之发”。在用人择人方面，白圭明确提出了“智”、“勇”、“仁”、“强”四项要求，颇类似于兵家选拔将帅的标准。孙子曰：“将者，智、信、仁、勇、严也。”① 白圭还要求经营者具备“能薄饮食、忍嗜欲、节衣服、与用事僮仆同苦乐”的素质，节制个人消费，目的在于把资金尽可能地用于商业经营上；亲自参加劳动，与“僮仆”一样勤勤恳恳地工作，目的在于更有效地推动经营活动的运转。也就是要求从事商业活动者能吃苦耐劳。

在选择经营商品方面，白圭主张“取下谷”。“奇货”固然可居，但有市场狭小、资金周转慢的缺点，“民以食为天”，“下谷”是广大民众不可须臾或缺的，虽然价格低，单位利润小，但由于市场广阔，销量巨大，以此为经营对象，自然可以“长钱”，即获得巨大的利润总量。这就是所谓“薄利多销”的原则。

白圭的“治生之学”吸收了法家、兵家以至道家的思想学说，其着眼点在于贱买贵卖的实现，但视野并未局限在贱买贵卖本身，而是从不同的方面、不同的层次，概括和抽象出古代商业经营的重要环节，使商家学说在“治生之学”上得到了一个较为完整的理论形式。

此外，司马迁在《货殖列传》中通过为春秋以来的十几位富商大贾立传，总结出他们的经营之道，归结起来，主要有三

---

① 《孙子·计篇》。

条：

第一，致富必“用奇胜”。即在经营方面要有灵活的战略战术，善于随机应变。司马迁认为，市场行情虽然千变万化，但“变化有概”，有规律可循。他所以写《货殖列传》，就是为了把春秋、战国以至秦、汉时代的富商巨贾的致富经验提供给人们，使人们研究、体会“变化之概”。

第二，致富必靠“诚一”。即不可随波逐流，见异思迁，而应根据自己的条件，长期致力于某一行业，精通有关生产技术和管理方法，才能洞察市场供求状况和变化大势，发展成自己的优势，从而在市场竞争中立于不败之地。可见“诚一”也就是白圭所说的“强”能够“有所守”。

第三，司马迁还提出“贪贾三之，廉贾五之”的观点。意思是说，“贪贾”追求厚利，货物要价高，脱手慢，只做三趟生意；“廉贾”薄利多销，资金周转快，做了五趟生意。

古代商家的经商之道，作为商人文化的“元典”，被历代从商者发扬光大，发展成为五花八门的经营理念、经营技巧、致富之道等等，形成了独具中国特色的商业经营管理思想。但万变不离其宗，计然的“积著之理”，白圭的“治生之学”，正是这些“道”、“术”的本源。大凡成功的商人，无不是“错用计然、白圭之计”的好手。历代商家活学活用这些经营哲学，积累了大量丰富的经商经验。他们一套行之有效的经营手段和经商理论对当代经商者也会有很多启示。

二、经 营 技 巧

自古以来，商家经营技巧千变万化，但不外乎根据天、地、

人诸条件，采取不同的经营谋略。但商场如战场，战略战术不可生搬硬套，否则必败无疑。试举数端。

1.预测行情，先发制人

密切注视市场行情的变化，根据有关信息，预测商品的多寡贵贱，从而决定取予，是经商致富的要诀之一。

《史记·货殖列传》记载，秦末战乱之际，“豪杰皆争取金玉，而任氏独窖仓粟。”楚汉相争于荥阳，“民不得耕种，米石至万，而豪杰金玉尽归任氏，任氏以此起富。”这可以说是对“人弃我取、人取我予”预测行情、先发制人经营原则成功运用的较早实例。

《夷坚志》载：宋绍兴十年，有一次临安城失火，大火烧了许多房屋，一个裴姓商人的店铺也烧着了。但是他没有去救自家的火，而是立刻组织手下人出城采购竹木砖瓦，芦苇椽桷等建筑材料。火灾过后，不少人要重建家园，市场上建筑材料一时供不应求。此时，政府还给销售建筑材料的商人以免税的优惠，裴氏大获其利。

明朝成化、弘治年间，杭州塘栖巨贾沈存济“坐列肆，视人所与者取之，人所取者与之，操有余以待不足，不数年，遂以财擅一郡。”[①]

弘治、嘉靖时，休宁人程锁与同宗者十余人合伙经营，在江苏溧水县做生意。嘉靖二十二年(1543)溧水丰收，粮价甚低，他们乘机大量收购；次年，该地发生灾荒，粮价暴涨，他们便把囤积的粮食抛售出去，大获其利。程锁乘贱收购粮食时，出价略高于市价；乘贵抛售时，索价又比市价略低，所以他在

① 丁养法《西轩效唐集录》卷九。

获利的同时，还博得了“廉贾”的好名声[①]。

洞庭东山商人翁赞，“南浮湘汉，北涉淮泗，历齐、鲁、燕、赵之墟。所至懋迁，有无仕居，达百货之情，审参伍之变，权本末之宜”[②]。可见他及时了解百货出产情势，预测商品多寡贵贱的变化趋向，然后确定经营方向和内容，孰先孰后，孰急孰缓，屡获成功。翁赞之侄、翁参之子翁罍，“又善与时消息，知贵贱穰恶去凶之征，群从事无巨细，决策公口，而奇羡且十倍矣”[③]。翁罍承继祖业，也特别擅长捕捉市场信息。翁赞二子翁鼎，“以心计课其出入，不爽毫发，”[④] 同样有着高超的经营手段。翁参之孙、翁笾之长子翁启明，也颇善心计，“不出户而知万货之情，不杼轴而以东南之女工衣被丰海内”[⑤]。其弟启阳也“达观时变，料先事多奇中”[⑥]大名鼎鼎的席本祯更是“修备知物，乐观时变。错用计然、白圭之计，而以仁智取予”。[⑦] 有史料说他是：“其于治生也，任时而知物，笼万货之情，权轻重而取予之”，“喜观万货之情，所谓亡者使有，利者使阜，害者使无，靡者使微，罔不协其权衡，举金穰水毁，木饥水旱，能变以因时。”[⑧] 可见，席本祯不仅善于捕捉市场信息，而且能根据行情做出及时而准确的反应，把“计然、白圭之计”运算得出神入化，翁氏和席氏所以成为鸦片战争前最为成功的洞庭商

---

① 《明清徽商资料选编》第161页，黄山书社，1985年。

② 《翁氏宗谱》卷一一“梅林公墓志铭”。

③ 《翁氏宗谱》卷一一“洞庭公暨配严孺人合葬墓志铭”。

④ 《翁氏宗谱》卷一一“[illegible]州公[illegible]铭”

⑤⑥ 《翁氏宗谱》卷[illegible]暨配石孺人墓志铭”，“见沧公墓志铭”。

⑦ 《梅村家藏稿》卷四七“太仆寺少卿席宁侯墓志铭”。

⑧ 《席氏家谱》载记十“明处士苇州席翁暨原配郑孺人合葬墓志铭”。

人，决不是偶然的。

名动数世的晋帮商人也极为重视市场信息，预测行市。如太谷曹氏在沈阳的富生俊商号，一次获悉当地高粱收成因虫害减产，立即大量收购包括陈粮在内的粮食，秋后粮价暴涨，富生俊商号因而大获其利。晋帮商人采取总号分号的经营方式，一般是五天一信、三日三函地互通各地商品信息，使他们在大批量的长途贩运中无往而不胜。

再如明代正德、嘉靖年间无锡豪商华麟祥，号海月，人称“日月金银用斗量”。他随父亲过京口时，常出入市场，看到当地没有红菱，认为这是一个赚钱的好机会，便从家乡大量贩运红菱，“六七日往来，利可十倍”。又常在金山江口同牙行里的商人讨教买卖之事，见识大进。有一次，他听说某牙行里有几百包客商放在那里的“扳枝花”，积久不售，准备以四钱一包贱价处理。海月说，这种东西有收的日子，唯不知何时才能出手，就算实银二钱一包吧。牙行的人听了很高兴，“以为臭腐神奇矣”，买卖随即成交。不及一月，明武宗为镇压宸濠反叛，“督兵来征”，凡到一处，各地官吏要为皇上供帐设衾褥，正好需要这种“扳枝花”，但市场上缺货，价格十分昂贵。海月的机会来了，慢慢出手，“迎月方完，实银几百万矣”。

江西南昌商人欧阳振銮，“器量宏远”，经商“不屑屑计较锱铢，凡物产盈虚之数，贱征贵，贵征贱，靡不灼然于胸中，故一出一入，动以万计，不数年，积累厚甲于一邑”。[1]

也有因行情不了解而生意亏本的例子。如《聊斋志异》的《王成》篇载：王成贩葛五十余端到北京来卖，“将近京，传闻葛

---

① 王骥《欧阳致和先生养行传》，同治《会昌县志》卷三一“艺文”。

价翔贵,心窃喜。入都,解装客店,主人深惜其晚。先是,南道初通,葛至绝少,贝勒府购致甚急,价顿昂,较常可三倍。前一日,方购足。后来者,并皆失望。……越日,葛至愈多,价益下。王以无利不肯售,迟十余日,……亏资十余两,悉脱去”。

2.扬长避短,出奇制胜

司马迁总结出成功商人“用奇胜”和“诚一”的经营之道,也被后世经商者创造性地吸取。

《清稗类钞》记载:有个南昌籍商人因经营不善而亏本,一年下来,仅剩二百钱,岁末债主纷至,于是走到一僻静中欲寻短见。不料被人撞见,那人知道商人寻死的原因后不禁笑了:“异哉,有钱二百而犹觅死耶?”商人说仅有二百钱办不了事,那人又笑了:“子视世间若无事可为,此子所以困也。”于是向商人要了那二百钱,买了一坛酒,一块肉,还有几十件小玩具,两人在破庙里席地而坐,吃饱喝足之后便在庙里睡了一夜。次旦一大早,那人将商人叫醒,告诉他,今天是新年,你将这些玩具拿去卖,遇到大人带着小孩的,可索价高些。商人依计去了,果然发了一笔小财,非常高兴,回到庙里,准备再去贩卖玩具。那人连连摇头:“此子所以折阅也。昨当岁暮,市中玩具价较廉,故贩售之,可以获利。今已新岁,市中玩具亦涨价矣。吾侪成本无多,利货速售,方足以资周转,非若多财善贾者流,可居奇货以待善价也。”

这个事例说明,商人在进行经营决策时,必须根据自身条件,因时因地制宜,随机应变方能获利。

再如江苏句容县人王秉元编了一本叫做《世事》的书,后经河北人汪淏于乾隆五十一年修订成《生意世事初阶》,专门讲了坐商的基本知识,其中讲到,在招揽顾客时,必须机灵,注

意倾听顾客的答话，善于“听他出口，探其来意”，从顾客的言谈中“度情察理，鉴貌辨色”。交谈时要掌握分寸，“如彼公道正直，出言有理，必须公道待他。……如那人本来粗躁，话语强硬，亦不可弱于他，要放些威严应付他”。要价时总的原则是先出口“瞒天过海”，再让他“就地还钱”，这是因为“时下生意，老实不得，要放三分虚头，到后奉让，彼是信服的。你若突然说实在价，买者未必全信，决不肯增，只有减的”。当然还要视俏货还是冷货而定，“须要水马不离桥，不可过于离经”。总之，在向顾客要价时，必须做到“见景生情，随机应变”。对那些只还价而根本无意买货的顾客，照本也要卖，由此可能会经他宣传拉些顾客来，这叫做“拉主顾”。对于亏本生意，偶尔也要做，“今日不成钱，还有下次扳本”，对于大笔生意，应该“慷慨些，洒脱些，比不得做小生意，锱铢必较”。甚至在付款时，也要有变通的余地，不能过于刻板。[①]

明后期的洞庭商人徐有德也能因时而变，“不拂于时，不徇于物”，因而“资日丰，业日裕，名日闻，大拓其门闾”。只要有利可图，经营的时间、地点和商品种类都可以变化。

3.和气生财，薄利多销

天时、地利、人和，是成功经商的必要条件，其中“人和”有时显得更为重要。人和可以包括雇主与雇工、合伙人之间的和谐关系以及卖者与顾客之间的相互信任、相互依存的关系两个方面。如山西商帮中普遍采用的“合伙”经营，就必须加强内部管理，如对学徒进行职业道德教育，制订号规加以约

① 参见张海鹏、张海瀛主编《中国十大商帮》，黄山书社1993年版，第356—357页。

束，建立起相互信任的内部机制等，都使晋帮商人得益匪浅。此外，传统商人利用同宗、同乡等关系，和同行甚至官府建立良好的人际关系，也使他们在经营中得到好处。

“顾客就是上帝”从来就不是一句空话。前面提到的《生意世事初阶》中就强调，要礼貌待客。顾客进店时，店员“必须挺身站立，神态要“礼貌端庄”，并和颜悦色地与顾客打招呼，给顾客留下良好的第一印象。洽谈生意时，要“谦恭逊让，和言悦色，出口要沉重有斤两”，要“如春天气象，惠风和畅，花鸟怡人”，做到“人无笑脸休开店”。做生意时，“须要花苗，言如胶漆，口甜似蜜，还要带三分奉承，彼反觉亲热，买卖相信。如最相熟者，还可说两句趣话，多大生意，无不妥矣。”对那些还价不到本的顾客，也“必须笑容相待，推之以理，详之以情”，切不可“浮草大意，回他去了”。须尊重顾客，接待顾客时，“不论贫富奴隶，要一样应酬，不可藐视于人。只要有钱向我买货，就是乞丐、花子，都可交接，”不以貌取人，贵贱长幼一律平等。交谈生意要适当得体，“虽要言谈，却不要太多，令人犯厌，须说的得当，你若多言，不在理路上，人反疑你是个骗子”。相反，若是性急，“三言两语，将几句呆话说完，及至结局，没得对答”，人家以为你不耐烦，生意肯定做不成。如果顾客嫌货物贵，店员“必须将货物从地头因何而贵，或是不出，或遭干，或遇水荒，以致缺涨，如此分剖明白，买者自然信服”，添价买去。对那些批评货差的顾客，也不可粗鲁行事，“他善批你，你亦善解”。总之，从顾客进店到离店，店员都要本着顾客为衣食父母的原则，耐心应酬，决不让顾客生气，务必将生意做成。[①]

① 张海鹏等《中国十大商帮》，黄山书社，1993 年。

商业贸易中，尊重顾客，善待顾客固然很重要，但如果商品质次价高，或质优价昂，其销售量必大受影响。因此，聪明的商家多奉行薄利多销的原则，把实惠让给顾客，当今风行的所谓“让利销售”正是“贪贾三之，廉贾五之”的现代版本。

明清时代，一些有文化的商贾多奉行薄利多销的经营原则。如明人顾宪成《小心斋札记》里有一则短文，谈到商人何心隐的经营之道[①]：

> 何心隐坐在利欲盆中，所以能鼓动得人。只缘他一种聪明，亦有不可到处。耿司农择家僮四人，人授二百金，令其生殖。其中一人尝从心隐请计。心隐授以六字诀曰：买一分，卖一分。又有四字诀：顿买零卖。其人遵用之，起家至数万。

何心隐的经营之道就是转手快，薄利多销。

再如康海在《叔父弟四府君墓志铭》中记载他的叔父康銮对一个待高价而沽的商人的批评。康海引用他叔父的话并加以评论道：

> “彼不知贾道也。俟直而后贾，此庸贾求不失也，可终岁不成一贾。凡吾所为，岁可十数贾，息固可十数倍矣。”故长安人言善贾者，皆曰康季父云。（《康对山集》卷三九）[②]

---

① 参见余英时《中国近世宗教伦理与商人精神》。

② 转引自余英时《士与中国文化》，上海人民出版社，1987年，第571页。

这种"贾道"就是多跑几次生意，每次少赚一点，不必等到高价才脱手。这类例子甚多，再如魏禧《三原申翁墓表》说申文彩：

> 业盐筴，得廉贾五利之术，家以大昌。(《魏叔子文集》卷十八)[①]

康熙年间的洞庭西山商人徐三函，"得微息辄出，速输转无留货，以是获利恒倍"。[②]

无独有偶，为席本祯经营的金汝鼐，也"善活生，他贾好稽市物以俟腾踊，翁辄平价出之，转输废居，务无留货而已。以故他贾每折阅，而翁恒擅其利"。[③]

而清代书贾陶正祥则能对"薄利多销"阐发出一番大道理来，孙渊如《清故封修职郎两浙盐课大使陶君正祥墓碣铭》说他：

> 与人贸易书，不沾沾计利所得，书若值百金，自以十金得之，止售十余金。自得之若十金者，售亦取余。其存之久者，则多取余。曰："吾求赢余以糊口耳。己好利，亦使购书者获其利。人之欲利，谁不如我？我专利而物滞不行，犹为失利也。"以是售书甚获利。……当是时，都门售书画有王某，售旧瓷什器有顾某，意见悉如君，皆盛行于时。[④]

---

① 转引自余英时《士与中国文化》，上海人民出版社，1987年，第571页。

② 乾隆《消夏湾徐氏宗谱》卷四"徐府君子开传"。

③ 汪琬《尧峰文钞》卷一六"观涛翁墓志铭"。

④ 引自余英时《士与中国文化》，上海人民出版，1987年版，第573页。

可见“薄利多销”的“贾道”在明清时代已得到商人比较普遍的接受了。

4.巧用广告,炫人耳目

俗话说“酒香不怕巷子深”,意思说,只要产品质量过硬,就不怕没有买主。这种只注重产品质量,不注重广告宣传的小农经营思想,早已为工商经营者所摒弃。相反,“王婆卖瓜,自卖自夸”这句流行语中注重广告宣传的内涵则日益为人们所重视并加以发展。

其实,传统的中国商人也未必就不重视广告。战国时期,燕昭王手下有一位谋士名叫郭隗,为了达到被昭王赏识的目的,讲述了一个“千金买骨”的故事:

> 臣闻古之君人,有以千金求千里马者,三年不能得。涓人言于君曰:“请求之。”君遣之。三月得千里马,马已死,买其首五百金,反以报君,君大怒曰:“所求者生马,安事死马而捐五百金?”涓人对曰:“死马且买之五百金,况生马乎?天下必以王为能市马,马今至矣。”于是不能期年,千里之马至者三。[1]

涓人花费五百金只买得千里马的尸骨,就是要向天下人昭示“君人”求马的急切心情和诚意,买死马果然引起了一场轰动效应,“君人”终于如愿以偿。从商业经营角度看,死马在这里起到了活广告的作用。

---

① 《战国策·燕策》。

《太平广记》中有一则故事记述了"擒奸酒"的来历，其文不啻一篇精彩的广告词：

> 河东人刘白堕，善于酿酒。六月中时暑赫，刘以罂贮酒，曝于日中。经一旬，酒味不动。饮之香美，醉而不易醒。京师朝贵出郡者，远相饷馈，逾于千里，以至可致远，号曰"鹤觞"，亦名"骑驴酒"。永熙中，青州刺史毛鸿宾带酒之任，路中夜逢劫盗。盗饮之皆醉，遂被擒获。自此复名"擒奸酒"。游侠语曰："不畏张弓拔刀，唯畏白堕春醪。"①

酒香竟使杀人越货的强盗弃财宝而趋酒，可见其香美的程度。结尾一句"不畏张弓拔刀，唯畏白堕春醪。"则借游侠之口道出了此酒的不同寻常，闻者谁不想一尝为快！

《太平广记》还讲述了下面这个故事：

> 后魏菩提寺……发墓取砖，得一人以送……。太后令纥问其姓名，死来几年，何所欲食。答曰："臣姓崔名涵，字子洪，博陵安平人。父名畅，母姓魏，家在城西阜财里。死时年十五，今乃二十七，在地下十二年。常似醉卧，无所食时复游行，或遇饮食，如梦中，不甚辩了……"
>
> 洛阳大市北有奉终里。里内之人，多卖送死之具及诸棺椁。涵谓曰："柏棺勿以桑木为榱。"人问其故，涵曰："在地下，见发鬼兵，有一鬼称是柏棺，应免兵。吏曰：'尔

① 《太平广记》卷二三三，"擒奸酒"，上海古籍出版社，1990年版。

虽柏棺，桑木为榱，遂不免兵。”京师闻此，柏木涌贵。[1]

这很可能是卖棺人为使柏棺卖个好价钱，精心制造的一场骗局。退一步说，如果发墓取砖、崔涵死而复生非卖棺人所为，那么卖棺人利用崔涵和时人迷信心理，大作广告，也确实是很高明的。

利用名人作广告，古已有之，于今尤盛。传统商人在经营过程中，利用名人或权威专家搞推销，很可能受到了《战国策·燕策》中一则寓言的启发：

> 人有卖骏马者，比三旦立市，人莫之知。往见伯乐曰："臣有骏马，欲卖之，比三旦立于市，人莫与言，愿子还而视之，去而顾之，臣请献一朝之贾。"伯乐乃还而视之，去而顾之，一旦而马价十倍。

这里，我们且不说作为人们崇敬的相马大师伯乐为了得到"一朝之贾"而计从马贩子的是与非，卖马人利用大众对名人的信赖，使其马一旦而身价十倍，其推销术无疑是成功的。

名人的服饰打扮、言谈举止、业余嗜好等会成为普通人模仿的对象。《韩非子》中说：

> 齐桓公好服紫，一国尽服紫，当时十素不得一紫，取恶素帛染为紫，其贾十倍。

---

① 《太平广记》卷三七五，"崔涵"，上海古籍出版社，1990年版。

《晋书》记载,有一次谢安的一位同乡罢官后来向谢安辞别,谈话中谢安问他回家的盘缠筹集得如何,答曰只有“蒲葵扇五万把”。谢安“取其中者捉之,京师士庶竞市,价增数倍”①。

无独有偶,《晋书》还讲了另一个利用“名人效应”推销成功的例子。西晋末,五胡乱华,刘曜攻破了长安,晋愍帝被掳,晋室南渡,元帝即位,王导受命于危难出任丞相。百废待兴之际,国库空虚,只有粗丝数千匹。于是王导叫朝中达官都用这种粗丝做成单衣穿在身上,一时间朝野竞相仿效,于是粗丝之价腾贵。王导立即命人将这批粗丝抛售出去,每一匹居然卖到一两金子,总计获利数千金,解了朝廷的燃眉之急。

为了招揽顾客,自古以来小商贩就注意吆喝。《燕京杂记》记载说:“京师荷担卖物者,每曼声婉转,动人听闻。”他们的吆喝,随着行业和季节的不同而各具特点。店铺则多注意装饰门面。《燕京杂记》上说:“京师市店,素讲局面,雕红刻翠,锦窗绣户。”有的店铺将招牌高高地悬起,一到晚上,便点上五光十色的纱笼灯,把街面照得如同白昼一般。有时,他们还在铺面门前摆放或悬挂所经营商品的宣传字画,以吸引顾客。有的则在店铺内张贴名人字画。《梦粱录》上说:汴京的许多熟食店,“张挂名画,所以勾引观者,留连食客。”宋代文学家苏东坡曾在海南儋县为一位卖馓子的商人写过一首咏馓子诗,这位商人把这首诗张贴在店堂内,招来许多顾客,自此生意兴隆,财源滚滚。

以上数条,仅仅是古代商人经营技巧的大概情形。古代

---

① 《晋书·谢安传》。

商人在经商活动中积累了大量的经验和教训，但由于贱商思想长期居社会意识形态中的主导地位，使这些经验和教训不能得到很好的总结。明清以来，"弃儒就贾"造成了大批士人沉滞商人阶层的现象，商人文化随之兴起，介绍经商知识、技巧的所谓"商业书"也纷纷出现。如明黄汴撰《一统路程图记》八卷，清憺漪子编《士商要览》三卷，吴中孚编《商贾便览》八卷等，书中所述都是在总结经商经验基础上的经营思想，具有普遍的指导意义，已不限于经商技巧了。

第七章 行 商 难

一、商贾——可啖之物

传统中国商人始终处于卑贱的社会地位，无庸赘言。封建国家总是制定不利于商贾的政策。商贾们所负担的捐税之重是有目共睹的。早在汉代，政府就采取了一系列措施，来限制商人的活动，阻塞商人牟利的道路，这些措施择其要者有以下几种：

第一，竭力贬低商贾的社会地位，并加以各种形式的人身侮辱。汉代除了沿袭秦代视商人为罪犯的做法，还规定：不许穿丝绸衣服，不许乘车或乘马，不许做官，不许购买土地等等。如高帝八年（前199），令"贾人毋得衣锦绣绮縠絺纻罽，操兵，乘骑马"[①]；孝惠、高后时，"市井之子孙亦不得仕宦为官吏"[②]；"贾人有市籍者，及家属，皆无得籍名田，以便农，敢犯令，没入田货"，[③]哀帝时，"贾人皆不得名田、为吏，犯者以律论"[④]。其

---

① 《汉书·高帝纪下》。

②③ 《汉书·食货志下》。

④ 《汉书·哀帝纪》。

目的都是要把商人贬抑为人所不齿的"贱民",让人们觉得经商是一种可耻的"贱业"。

第二,巧立名目加重商人的赋税负担,尽可能使他们无利可图或获利不多。"诸贾人末作贳贷卖买,居邑贮积诸物,及商以取利者,虽无市籍,各以其物自占,率缗钱二千而算一。诸作有租及铸,率缗钱四千算一。非吏比者、三老、北边骑士,轺车以一算;商贾人轺车二算;船五丈以上一算。"[①] 对商人征收很高的财产税,其他财物如车、船,税率也都比普通人民高一两倍。

第三,实行"均输平准"等统购统销的官营商业政策,同时实行禁榷制度,即对最有利的行业如盐、铁、酒等实行专卖,以此来缩小商人的经营范围。这一做法为后世历代王朝所效仿,并且禁榷范围不断扩大。

第四,用不断改变币制的办法,使商人所积累的货币价值贬值。

第五,"出告缗令",直接没收商人的财产。[②]

汉代推行的这些抑商政策,大都为后世的历代王朝奉为典范。如魏晋南北朝时期各王朝仍然奉行重农抑商政策:

> (泰始)五年(279)春正月癸巳,申戒郡国计吏守相令长,务尽地利,禁游食商贩。[③]
>
> 晋令曰:侩驵者,皆当着巾,白帖额,题所侩驵者及姓

---

① 《汉书·食货志下》。

② 本书第一章有详论,此不赘述。

③ 《晋书·武帝纪》。

名，一足着白履，一足着黑履。[①]

连北方割据王朝苻坚也曾下制：

非命士已上，不得乘车马于都城百里之内。金银锦绣，工商、皂隶、妇女不得服之，犯者弃市。[②]

这比晋王朝的法律要严厉得多。

直到唐代，商人的地位依然远远低于士人庶民。工商业者不仅不得入仕做官，连与士大夫的交往都受到种种限制。宋代继续奉行歧视和压抑商贾的传统政策。经济上，宋政府着意向商贾掠夺财富。范仲淹曾说："既不取之于山泽及商贾，须取之于农。与其害农，孰若取之商贾？"[③] 政府对工商业者可以任意地"科索"，在物资方面，"不以其物大小，但合充用者皆置为行"，入行者称"行户"，政府如需变卖无用的物品，拨兑现款及侦察案件等，也往往责成行户办理。例如：

接伴所得私觌物，尽货于此。物有定价，责付行人，尽取见钱，分附众车以北，岁岁如此。[④]

司县到任，体察奸细盗贼阴私谋害不明公事，密问三姑六婆，茶房酒肆，妓馆食店，柜坊马牙，解库银铺旅店，各立行老，察知物色名目，多必得情，密切告报，无不知

---

① 《太平御览》卷八二八。

② 《晋书·苻坚载记》。

③ 《宋会要辑稿·职官四十四》。

④ 楼钥《北行日录》卷上"乾道五年十二月十日"。

也。[1]

"和买"则是一种变相的科索,这是政府于各行业无偿供应之外,所有宫廷和官府所需要而又不得不以现钱购买的物品。为了便于从中勒索,由朝廷特设的"杂买务"直接"下行收买",往往以"行"为"和买"对手,不但可以以低价强制收购,而且经手官吏还可以任意侵夺,中饱私囊。例如:

> 景德三年(1006)五月九日……内中降出见钱,合杂买务收买供应物色,自今便仰据数送下,依例下行收买供应,更不得将见钱转换不堪匹段兑卖。又内中所买羊肉,自今并令使臣上历,出给印押帖子,差辇官下行收买,诸宫院准此。[2]

> (绍兴)十一年(1141)四月八日,臣僚言:州军县镇旧来行户,立定时旬价直,令在任官买物,盖使知物价低昂,以防亏损。而贪污之吏,并缘为奸,贵价令作贱价,上等令作下等,所亏之直,不啻数倍,致人户陪费失所……[3]

> 今官司以官价买物,行铺以时值计之,什不得二三。重以迁延岁月而不偿,胥卒并缘为奸,积日既久,类成白著,至有迁居以避其扰、改业以逃其害者。甚而日用所需

---

① 赵素《居家必用事类全集》辛集,《吏学指南·为政九要·为政第八》。

② 《宋会要辑稿·食货五五》。

③ 《宋会要辑稿·食货六四》。

琐琐之物，贩夫贩妇所资锥刀以营升斗者，亦皆以官价强取之，终日营营，而钱本俱成乾没。[1]

价直勿偿，凿空科取，无复有所谓买矣；送输稍缓，鞭挞即加，无复有所谓和矣。[2]

可见，所谓“和买”，近乎一种掠夺。

在元代，工商业者的社会地位几乎成了奴隶或半奴隶。商人活动受到政府的管制，在经营上没有自由：

中统五年八月初四日，钦奉圣旨条书内一款：诸脱斡商贾，凡行路之人，先于见住处同县官司具状召保给公凭，方许他处勾当。若公引限满，其公事未毕，依所在例给，……经过关津渡口，验此放行，经司县呈押，无公引者，并不得安下，……违者，……笞二十七下。[3]

商人还经常受到官府吏胥和权势之家的百般勒索和苛扰：

至元二十五年（1288）三月，尚书省契勘：……体知漕运司押纲头目并船户人等，指装运官粮为名，将御河上下兴贩物斛客旅，非理骚扰，及将在船物货强行剥卸，阻滞

① 《续文献通考》卷二五，“均输市场和买”引理宗淳熙七年臣僚言。
② 同上书，引绍定时御史李鸣复奏。
③ 《大元圣政国朝典章·刑部十三》“路人验引放行”。

贩卖，以致京师物斛添价。[1]

至元二十八年(1291)三月，钦奉诏书内一款：数年以来，所在商贾，多为有势之家占据行市，豪夺民利，以致商贾不敢往来，物价因而踊贵。[2]

皇庆元年(1312)八月，中书省照得大都羊市，设官恢办税课皮毛，若遇官买，亦须两平支价。其所委买羊之人，往往掯勒羊主贱买；或不即给价，营利转卖，及权豪势要之家，挟势强买。……今体知得诸衙门往往乱行批写印帖，就市强行夺买羊口，无赖之徒，扰害客旅。[3]

元朝政府对商人的科敛压榨，大都沿袭宋朝制度，一切行业都必须向政府供应物品或缴纳现钞，工商业者更苦不堪言，造成工商业的萎缩。朝廷虽不断颁布敕令申诫，但是贪官污吏和权豪势要之家仍我行我素。他们"横取白著，急于星火，州县官吏视其如此，因缘作弊，科敛无度。……割剥民肌，未见如此之甚"；[4] "今日和买，不随其所有，而强取其所无。和买诸物，不分皂白，一例施行，分文价钞，并不支给，生民受苦，典家卖产，鬻子顾妻，多方寻买，以供官司"[5]，至于"恃赖官

---

① 《通制条格》卷二七"杂令·拘滞车船"。

② 《通制条格》卷一八"关市·牙行"。

③ 同上。

④ 王恽《秋涧先生大全文集》卷九〇"便民三十五事"。

⑤ 《大元圣政国朝典章》卷二六，《户部》一二，"和买"。

势，贱买贵卖，损民取利，及将价钱中间克除，好钞移易昏钞”[1] 等等，所在皆有。总之，元代商人所受的敲剥和压迫是极为惨重的。在这种情况下，商人们朝不保夕，社会地位形同农奴，哪有什么经营的积极性？

明王朝虽然推翻了元朝的黑暗统治，但是却又继承了元代的各种制度。明政府对商人的管制和干涉依旧。如对物价的管制，规定：

> 凡诸物行人评估物价，或贵或贱，令价不平者，计所增减之价，坐赃论；入己者，准窃盗论，免刺。[2]

洪武二年(1369)还实行官定度量衡制度，违者如律治罪。《明律》禁止把持行市，规定：

> 凡买卖诸物，两不和同，而把持行市，专取其利，及贩鬻之徒，通同牙行，共为奸计，卖物以贱为贵，买物以贵为贱者，杖八十。若见人有所买卖，在傍高下比价以相惑乱而取利者，笞四十。若已得利物，计赃重者，准盗窃论，免刺。

此外还有禁止贩运违禁物品，编审铺户，便于勒索等。[3]

明清政府对工商业者的剥削掠夺也是极为残酷的，其对

---

① 《大元圣政国朝典章》卷二六，《户部》一二，“和买”。

② 《明律集解附例》卷一〇“户律·市廛·市司评物价”。

③ 参见傅筑夫《中国工商业者的“行”及其特点》，《中国经济史论丛》，三联书店，1980 年版。

商人的剥削方式更是五花八门。如征银，即按照编审的铺户等第，分别征收银两，来代替铺户的当行袛应。但是明代政府征银之后，仍令铺户供纳和袛应，并且除了正额之外，还有各项年例、杂费及胥吏的上下勒索，使商贾们不堪其负。以北京为例：

本意为行户当行赔贱不赀，故征其银，不复用其力，取其物，即古免役钱，今徭编银差之例。行之既久，上下间隔。官府不时之需，取办仓卒，而求之不至，且行银不敷，多至误事，当事者或以贾祸，不得已复稍稍诿之行户，渐至不论事大小，俱概及之，于是行户始群然告匮云。[1]

其次是"和买"。方法是由铺行每月向官府申报时价，由主管官吏评议审核，然后申报上司。一旦官府需要物什，即根据议定价格，下行收买。表面上是公平交易，实际上则是一种近乎公开的抢夺。例如：

(成化中)给事中陈钺言：光禄市物，概以势取。负贩遇之，如被劫掠。……大学士彭时亦言：光禄寺委用小人买办，假公营私，民利尽为所夺。[2]

万历初年，……铺户之累滋甚。时中官进纳索赂，名铺垫钱，费不訾，所支不足相抵，民不堪命，相率避匿。乃

① 沈榜《宛署杂记》卷一三。
② 《明史·食货志六》。

佥京师富户为商。令下,被佥者如赴死,重贿营免。官司密钩,若缉奸盗。宛平知县刘曰淑言:京民一遇佥商,取之不遗毫发,赀本悉罄。……至熹宗时,商累益重,有输物于官终不得一钱者。[1]

在天子脚下的京城,尚且如此黑暗,外府州县的官府吏胥,更是如狼似虎。如南京,"各衙门官虽无事权者,亦皆出票,令皂隶买物,其价但半给,如扇子值二钱者给一钱,他物类是,铺户甚苦之。至于道中诸公,气焰熏灼,尤为可畏。……南京皂隶皆是积年,其票上标出至本衙交纳。其头次来纳者,言其不好,责十板,发出。此皂隶持票沿门需索,其家计算,若往交纳,差人要钱,至衙门中,门上皂隶要钱,书办要钱,稍有不至,又受责罚,不如买免为幸,遂出二三钱银与之。一家得银,复至一家……,遍历各家,而其人遂厌所欲矣。"[2] 作为明朝的陪都南京尚且如此,他处之黑暗可想而知。

再如"当行",亦称"当官",即官府根据需要,可以直接向行户索取或征调,行户必须无偿地向官府提供物资或劳役。以首都北京为例:

查得京师铺户,多四方辏集之人,有资至千万者,以嘱托得免;贫丁小户,资止数金及一二金者,概编当行。初审之时,仓卒报完,造册之后,一定不易。影射者虽富,以册内无名,莫敢究诘;消乏者虽贫,以册内有名,不肯开

① 《明史·食货志六》。

② 周晖《二续金陵琐事》下卷,"何元朗丛说"。

除。至有资本已竭，铺面已更，人已逃故，而犹按籍追迫，房主包纳。又其甚者，如遇各衙门派用货物，分差番皂，四出强取，不给价银；虽量给之，必迟以月日，减其原估，复换以低假铅银。此虽系节年通弊，而在王城为甚。[1]

这种当行制度，在明清两代是普遍实行着的。后来政府在商人们的一再请求下，虽曾不断地下令禁止官吏骚扰，但实际上行同具文。据万历四十四年(1616)苏州府常熟县杉木商铺户江同等联名呈称：

铺户当官之苦，裁革已久，……惟是常熟僻处海隅，官司遵行，吏书怙弊，照前出票取料，恣意罔上行私不照。同等千里经商，揭本买木，经关纳税，到县投牙发卖，凡遇修理座船炮船等项，则有管工老人，钻谋永管。价数既已勘估，并无现银给发，动辄朱票差人，着取供送，难以抗违。至于工完之日，具领钱粮，分毫无与。……同等孤商，日逐叩领徒奔，左支右吾，致使缺本绝食，痛彻九天。[2]

又据崇祯七年(1634)，常熟县油麻杂货铺行朱元等人的联名上呈说：

痛元等俱系经纪小民，擅卖油麻杂货为活，向被本县

① 沈榜《宛署杂记》卷一三。
② 《江苏省明清以来碑刻资料选集》之“禁止木铺供给碑”。

吏胥垂涎索诈，辄办卖物当行。凡遇上司临案，及发号船修造，概县修葺衙门公所，春秋祭祀，交际礼节。一应佥票，或取或借，名曰候支官价，经年守候不发，即或发银，总遭吏胥侵啖，十无二三。痛元等本少利微，不堪赔累，于是有资竭而罢市者，有倾家而逸徙者，骚扰之害，惨切剥肤。甚且迩年以来，吏胥需索无穷，混派税银，一概追纳，使小民应接不遑，手足无措，此真雪上加霜，火上添油，不得不号天垂救者也。[①]

小商贩们所受到的种种敲剥压榨自不必论，豪商大贾也往往被视为"可啖之物"，人人都要咬上一口，"商之浮费"日趋沉重，也不堪负担。

以明清两代独步海内的徽商为例。徽商一向以封建官府作为其后盾，他们或以"纳捐"、"报效"来求得官衔，或培养子弟读书仕进，或与官僚势要相交结，从而取得封建的商业特权。但是，在获得许多优惠的经营条件和特权的同时，徽商又受到了来自封建官府无休止的敲诈勒索。这些榨取名目繁多，主要有：

1.课税繁重。以"两淮盐场"来说，这里是徽商最重要的活动场所之一。清初"淮纲正课原只九十余万两，加以织造、铜斤等款，亦只一百八十余万两"，[②] 及至乾隆年间，"已至四百余万"，"科则数倍于原额"。到嘉庆二十年(1815)"淮纲每

---

① 《江苏省明清以来碑刻资料选集》之"禁革短价采买货物并借办官价名色示石刻"。

② 陶澍《陶文毅公全集》卷一四。

年正杂内外支款,竟需八百余万之多"[1] 这还只是政府明文规定的税额,至于各地官员私自加征者,更难以估计。

2.捐输频仍。捐输名义上是商人自愿地对朝廷报效,其实是官府对商人的掠夺。如明万历年间歙商吴养春一次就向朝廷捐银三十万两。清代,徽商捐输的数目之大令人咋舌。据嘉庆《两淮盐法志》统计,从康熙十年到嘉庆九年(1671—1804)的百余年间,两淮盐商前后所捐输的财物共有银39,302,196两,米21,500石,谷329,460石。每次捐输都以十万、百万两计。有的盐商一时无法完纳认捐的款数,盐官即将该商的认捐款数转为欠官的帑银,并加利息,在下年征收课税时一并追讨。一些徽商在连续不断的大笔捐输之后,因老本贴尽而濒于破产。如大盐商江春,每遇捐输,"百万之费,指顾立办",往往陷入"家屡空"的困境,晚年不得不借用帑银以资营运。《清盐法志》说:

> 盐商夙号殷富,而两淮尤甲天下。当乾隆盛时,凡有大工大役,靡不输将巨款……加以水旱偏灾,何岁蔑有,几无已时,而商力亦告疲矣"。[2]

3.助赈助饷。封建官府除了征收税课外,还极力倡导商人助赈助饷,为国分忧。如果说助赈尚体现了讲究"贾德"的商人们的使命感和荣誉感,那么"助饷"则明显是一种变相的榨取。倘若商人不能"急公好义",慷慨捐输,那么,他们不仅

---

① 陶澍《陶文毅公全集》卷一四。

② 《清盐法志》卷一五三"杂记门·捐输"。

无法获取经商特权，而且可能连正常的经商活动也会遭到种种刁难，甚至会有“抄家”、杀身之祸。为此，商人们只得咬紧牙关，强颜欢笑，忍痛斥资为朝廷“分忧解难”了。乾隆三十八年八月（1773），因平定大、小金川，两淮盐商一次就助饷银四百万两。乾隆五十三年（1788）正月，又因用兵台湾，盐商江广达、程俭德等“情愿公捐银二百万两以备犒赏之需”。[1] 据《清史稿》卷一二三《食货四》载：

> 嗣乾隆金川两次用兵，西域荡平，伊犁屯田，平定台匪，后藏用兵，及嘉庆初川、楚之乱，淮、浙、芦、东各商所捐，自数十万、百万以至八百万，通计不下三千万。

如此巨额的助饷，耗尽了商人的资本，“商力因之困乏”。

4.无端勒索。除了法定的重税重课和清政府鼓励、提倡的赈灾助饷外，徽商还受到大小官僚的百端勒索。他们视商人为“可啖之物，强索硬要，不厌不休”。康熙年间，两淮盐商有三项大笔“浮费”：一是“送程仪”。凡是现任、候补、过往、进京的官员，不论该官与淮商有无交往，每过淮扬，无不皆需“程赆”，强索硬要，不饱贪欲誓不罢休。二是“索规礼”。本地的文武大小衙门，无论与盐务有关与否，都要向商家索取规礼。三是“送别敬”。先是每年于御史任满时，照例要向商人收取“别敬”钱。后来竟发展到无论地方之远近，相交之有无，只要是达官显贵，任满之时都要向商人索取“别敬”。这三项浮费，每年“盈千上万”。官吏的无端勒索，严重影响了徽商的正常

[1] 光绪《两淮盐法志》卷一四五。

经营活动。

著名的晋帮商人也有同样的遭遇。晋省以富裕著名，因而成为清王朝勒派劝捐助饷之省。乾隆时大小金川起义，清廷财政拮据，山西河东盐商捐银"一百一十万两，公议郭继传等三十人，各带夥商三四人，赴川办运"军务[1]。嘉庆年间，白莲教起义，又一次向晋省富商勒派，先派定二百十八万两，皇帝"因捐数过多，祇赏收银一百五十万两，其余仍著伯麟(山西巡抚)按数发还"。实际上，发还之银被府县几个官僚以"借贷银十万两"的名义私吞了。[2] 此后鸦片战争赔款，镇压太平天国时期推行捐借政策，使不少富户中落，甚至一贫如洗。

那么，商人们不惜血本，用白花花的银子大把大把地捐输，难道真的心甘情愿？非也，情有不得已也。

传统文化虽有"厚藏诲盗"的训诫，但社会地位低下的商贾们总免不了用自己的财富来引起社会的重视。商贾们富足甚至奢华的生活不必说一般的官僚看了会眼红，历代为官经商者比比皆是，有时连九五之尊、无所不能的皇帝也会心生羡慕。据传明太祖朱元璋曾做过一首诗：

百僚未起朕先起，百僚已睡朕未睡。
不如江南富足翁，日高五丈犹披被。

当这首御诗传到嘉定县安亭大商人万二耳朵里时，万二嗅出了某种味道，他洞察了皇帝的嫉妒心理。随即把家财和产业

① 《清高宗实录》卷九四四，乾隆三十八年十月庚寅。
② 《清仁宗实录》卷七四，嘉庆五年九月丁未。

托付给管家仆役，携带妻儿漫游江湖去了，没过多久，江南豪富都先后被抄没，只有这个万二得以免祸。[1]

对于商人财富的艳羡，连一代雄主乾隆皇帝也未能免俗，他曾赞叹商人之富："富哉商乎，朕不及也。"在领教了两淮盐商的雄厚财力之后，当一个皇子因为睡懒觉而误了读书时，乾隆就斥责道："汝欲逸乐，何不作淮南商人子，而必生吾家耶！"[2] 乾隆六次下江南，每次都以扬州作为主要落脚点，就是贪恋淮南富商给他提供的奢华享受。扬州乃天下大都会，"舟车之辐辏，商贾之萃居"，商业繁荣，享乐节目多样，商人们争炫奇巧，取媚邀宠，凡是一技一艺能让"龙颜大悦"的，"莫不重值延至"。为取悦皇帝，富商江春竟一夜之间在扬州大虹园中造一座白塔，与京城北海公园一模一样，令乾隆皇帝惊叹不已，感叹无限："盐商之财力，伟哉！"

既然不能不露富，而露富又易招致祸乱，那么就只能拿钱消灾、免祸，这就是商贾乐于捐输赈灾助饷的基本的动机，表面上看起来是主动奉献，实际上也是迫不得已。

二、抗　争

在私有财产权得不到保障的传统社会里，任何人都可以对商人财产来历的正当性表示怀疑。只有农桑出产的粮食布帛才是实实在在的社会财富，而商贾贱买贵卖的商业利润并

---

① 参见林大雄《传统中国商人的文化洞察》第85—86页，海天出版社，1993年版。

② 《国朝遗事纪略》第一册《高宗南巡遗事五则》。

不是来自生产，无非是对农民的剥削而已，这是传统社会中人们的普遍见解。当社会相对稳定，农商各安其业，这种想法尚不会激起严重的后果。而一旦小农经济秩序混乱，社会动荡，那么，针对商人这类"游食之民"的全民性怨气便会日甚一日，甚至以种种极端形式发作，从而给商贾以灾难性的打击。如汉武帝实施的从算缗到告缗的一系列"抄家"行动、草莽英雄、绿林好汉劫富济贫的壮举，无不针对商人。李自成农民军进驻北京，一个重大举措就是向官绅富商"追赃"。《明季北略》卷二十三记一事例：

> 汪箕，徽州人也，居京师，家赀数十万。(李)自成入城，箕自分家产不保，即奏一疏，乃《下江南策》，愿为先锋，率兵前进，以效犬马之劳。自成喜问宋献策云："汪箕可遣否?"宋曰："此人家赀数百万，典铺数十处，婢妾颇多。今托言领兵前导，是金蝉脱壳之计也。"自成悟，发伪刑官追赃十万，三夹一脑箍。箕不胜刑，命家人取水，饮三碗而死。

商人的窘境和无奈由此可见一斑。

因此，商人想出种种办法来规避风险。举其要者有：

捐输报效，以取得皇帝官府的好感。

买官捐爵。花钱买个官衔，既可以光宗耀祖，也因此可以享受种种为"官"的特权。清末大商人胡光墉(字雪岩)，"官至江西候补道，衔至布政使，阶至头品顶戴，服至黄马褂，累赏御书"，[①] 人称"红顶商人"。有这么大的派头，做起生意来便无

---

① 徐一士《谈胡雪岩》，见《近代稗海》第二辑《一士类稿》。

往而不利。时至近代，商人们仍热衷于捐纳，如苏州商会第三届七十三名绅商的功名职衔中有六十二人是通过捐纳而来，占总数的百分之八十五。[①] 清初顾炎武曾说过，一旦布衣成为生员，"则免于编氓之役，不受侵于里胥；齿于衣冠，得于礼见官长，而无笞捶之辱，故今之愿为生员者，非必其慕功名也，保身家而已"。[②] 商人一旦有了官衔，就可以保护自己的经营活动和商业利益。

培养子弟致仕。出钱捐官，终非正途。最好是培养家族子弟，潜心攻儒。中国人的家族观念、乡土观念很强。在朝中任职，"凡有关乡闾桑梓者，无不图谋筹划，务获万全。"如果朝中有同乡甚至同族充当商人的政治代言人，那将带来巨大的利润和收益。

例如，歙县唐模盐商子弟许承宣做工科掌印给事中时，"扬州五塘关政滋弊，承宣谓此关外之关，税外之税也。慷慨力陈，一方赖之"。[③] 再如总商曹镇"居扬州，淮北人多赖之"，是因为其父曹文植官至户部尚书，弟振镛为军机大臣。[④] 因此，商人们在培养政治代言人方面，不遗余力，《茗洲吴氏家典》说得明白：

> 族内子弟有器宇不凡、资禀聪慧而无力从师者，当收而教之，或附之家塾，或助以膏火，培植得一个两个好人

① 据马敏《官商之间》所引《清末苏州商会档案》。
② 顾炎武《天下郡国利病书》。
③ 《歙县志·人物志·宦迹》。
④ 《扬州画舫录》卷一〇。

作将来楷模，此是族党之望，实祖宗之光，其系匪小。[1]

以“贾而好儒”著称的徽州，书院林立，资金全系商人捐献。在商人的大力培植、奖掖下，子弟考取功名的比例明显提高。以徽州为例，据《徽州府科第录》和地方府志统计，明代举人二百九十八名，进士三百九十二名，清代举人六百九十八名，进士二百二十六名。这些人中，进入统治阶级上层的人数也不少。如歙县，明嘉靖以后，当过大学士的一人，尚书一人，侍郎九人，寺卿五人，给事中四人，检讨编修二人，巡抚五人，巡按御史六人，廉使四人，知府一人，督学一人；清代曾任内阁学士十五人，大学士四人，侍郎二十一人，尚书七人，都察院都御史七人。这些人金榜题名，冠带及身，便成为商人势力的延伸。

徽商在取得盐的专卖特权方面处于优势的竞争地位，主要是因为他们与封建政治势力的结合。食盐自古以来就是封建国家专榷的商品。明万历年间实行纲法，编入纲册的盐商就成为世袭的专卖商。各帮商人为取得盐的专卖特权，展开了激烈的竞争。而竞争成败的关键，在于他们同统治阶级结合的程度。纲商要保持世袭的专卖权，重要的是取得“官商”资格。据嘉庆《两淮盐法志》载，成为官商可以经过两个途径：一是“淮商登仕版，别立户籍，号曰官商，凡官吏需索，诸浮费皆不及”；一是“商籍行盐者，子孙官于朝，遂自立为官商。凡应出正项公费，或减半，或者竟有不出者”。这两条途径对徽商来说都不难。

---

① 《明清徽商资料选编》，第476页。

金权联姻。《二刻拍案惊奇》里有一篇《韩侍郎婢作夫人，顾提控椽居郎属》，说的是一个在扬州的徽商收养江爱娘为义女，等待寻个好姻缘相匹配的故事：

> ……恰好凑巧，韩侍郎带领家眷上任，舟过扬州，夫人有病，要娶个偏房。……元来徽州人有个僻性，是乌纱帽、红绣鞋，一生只这两件事不争银子，其余诸事悭吝了。听见说个韩侍郎娶妾，先自软摊了半边。……巴不得就成了。韩府也叫人看过，看得十分中意。徽商认作自己女儿，不争财物，反赔嫁妆。只贪个纱帽往来，便自心满意足。韩府仕宦人家，不说身价，反轻易不得了，连钗环首饰段匹银两，也下了三四百金礼物。徽商受了，增添嫁事，自己穿了大服，大吹大擂，将爱娘送下官船上来。侍郎与夫人看见人物标致，更加礼仪齐备，心下喜欢，另眼看待。……到了京中，不料夫人重病不起，一应家事尽属爱娘掌管。爱娘处得井井有条，胜过夫人在日，内外大小无不喜欢。韩相公得意，拣个吉日，立为继房。恰遇弘治改元覃恩，竟将江氏入册报去，请下了夫人封诰，从此内外俱称夫人了。……那徽商认作干爷，兀自往来不绝。

把女儿嫁给朝廷命官，真是求之不得的事，后来女儿竟成了"夫人"，当然要"往来不绝"了。

买田窖藏。"以末致富，用本守之"是封建时代商人规避风险的不二法宝。不少商人将大部分商业利润用于购置土地，具有商人兼地主或地主兼商人的身分。

如清代山东济宁城东南关的玉堂酱园孙家，从嘉庆年间

到清朝末年，资本由四千两增殖至十万两银子，他家在独山湖附近的济宁、鱼台、金乡、曲阜等数县境内还拥有了万余亩的土地。开设“八大祥”绸布店的章丘县孟家也拥有大量土地。濮州刘滋世，经商致富后，并不把利润用于商业扩大再生产，而经过了“二十余年，田连阡陌，家累数万金”，还“构楼以钱实其丰，金铸之锭，各四十余金，以磁罂盛之，覆板以寝食其上”①。

晋帮商人喜好把货币窖藏起来，如祁县富商渠小舟，人称“万财主”，资产达三四百万两，他认为获得高额利润后，与其资本扩大经营不如窖藏起来保险，辛亥革命后，阎锡山一次就向渠氏借银三十万两，可见他藏银之多。

走私贸易。为对付封建国家的禁榷制度以及种种重税苛捐的盘剥，部分商人铤而走险，大搞走私贸易。明清时期，福建沿海甚至出现了大规模的亦商亦盗的海外贸易形式。

以明清时期私盐泛滥为例。明正统二年(1437)“令两淮、两浙贫难灶丁，除原额盐课照旧收纳，其有余盐者，不许私卖。”但是许多灶丁、漕丁、车夫、小贩以及所谓“游手无赖之徒”冲破禁令，纷纷参加贩私的行列。

包世臣《安吴四种》卷五《小倦游阁杂说二》议论道：

> 枭私价贱、色净、秤足。凡商之百计病民者，皆为枭作利市。近(官盐)又重加河费三厘，每斤增价五文，而枭私益得畅达。枭私盐出无官司之烦，课回无压搁之累。……出费愈轻，则卖价愈贱，私愈畅，官愈滞。

① 《康熙濮州志》卷四“货殖传”。

盐商私贩敢于向封建政权提出挑战，他们往往构成起义"民变"的基本骨干，黄巢、王仙芝、张士诚、王伦等起义都是如此。

商人原本是社会经济生活中的活跃因素，他们按照经济运行的自然要求进行商业经营，追逐利润。越是到封建社会晚期，他们的活动对封建经济结构、封建政治斗争和封建思想文化的影响和冲击越大。因此，封建政权千方百计把商人的活动局限在封建的经济、政治、文化所允许的范围内，一旦商人企图冲破这一范围，即被视为"寇"、"盗"，必欲诛之而后快。

明代中叶，以自由资本为主的私人海上贸易在东南沿海地区获得较大发展。根据当时的记载，"成弘之际，豪门巨室，间有乘巨舰贸易海外者"，"濒海大姓私造舰，岁出诸番市易"。[1] 位于漳州城东南五十里的月港，此时竟成了走私商贩集聚的重要港口。这里，富者出赀，贫者当佣，远航外国，以中华之产，易其货物而归，可获利十倍，故虽政府严禁，但为利所驱，人们明知故犯，前仆后继、吃苦仍甘，竟成习俗。正德、嘉靖之际(1506—1556)，福建沿海商人对外走私贸易又大大前进了一步，沿海居民出海经商已成风气，所谓"素以航海通番为生，其间豪右之家，往往藏匿无赖，私造巨舟，接济粮食，相倚为利"。[2] 由走私贸易而发展起来的通商港口，遍布福建沿海各地，如月港附近的海域"每岁孟夏以后，大舶数万艘，乘风挂帆，蔽大洋而下"，"闽漳之人与番舶夷商贸贩番物，往往络

① 张燮《东西洋考》卷七"饷税考"。

② 《明世宗实录》卷一八九。

绎于海上”。[1] 据张燮《东西洋考》记载，仅与漳州月港一地有贸易往来的就有东西两洋的四十多个国家和地区，所经营的出口商品有手工业品、矿产品、水产品、农副产品、动物和肉制品、干鲜果品、文化用品及中草药品等八大类二百三十种之多，进口商品除了传统的香料、宝货、海产山珍外，还有手工业原料、制品、农副产品、矿产品等一百多种。

海外贸易的拓展，为福建海商带来了丰厚的利润，壮大了海商的力量，但与明朝政府的官方朝贡贸易制度和禁海政策愈加格格不人。嘉靖二年(1523)在宁波发生了日本人的“争贡之役”，明政府借此实行更为严厉的海禁政策，但这样不仅未能杜绝海上走私活动，反而激起了私人海上贸易集团走上武装反抗的道路，即所谓“海禁愈严，贼伙愈盛”，到嘉靖中后期，终于酿成了浩劫东南数省达十几年之久的“倭寇之患”。

据一些学者考证，嘉靖时的所谓“倭寇”，大多数不是日本人，而是中国人。如安徽商人汪直就是重要的“倭寇”首领，他年轻时就说：“中国法度禁严，动辄触禁，孰于海外乎逍遥哉！”[2] 他本来不想造反，后因“乞通互市，官司弗许”，才“遂掠福清……等郡县”。在他沦为“倭寇”后，还多次上疏要求通商。他表示，“诚令中国贷其前罪，得通贡互市，愿杀贼自效”。当浙江巡抚胡宗宪答应“且宽海禁，许东夷市”时，“(汪)直等大喜”，立即“传谕各岛”，“装巨舟”，来做买卖。但明政府不讲信用，反而逮捕了汪直，使汪直部下“三千人无所归，……日散

① 胡宗宪《筹海图编》卷四。
② 《明史·汪直传》。

掠闽越淮扬间，为祸更惨”。①

近人陈懋恒在《明代倭寇考略》一书中，考证出十八名主要倭寇首领中，有十六人的出生籍贯均为东南沿海。而且倭寇通常是“进有贼之实，退无贼之形，贼未至皆良民，贼已至皆奸民。”至于所谓“倭船”，也都是地地道道的中国船舶。大量史料证明，倭寇中虽有一部分真倭，但为数甚少，绝大多数中国海商冒充的“假倭”。

原来海商假称倭寇，一来是希望明朝开放海禁，准许他们自由贸易，进行武装反抗实为迫不得已，假称倭寇可为将来开市贸易留一条后路；二来是利用明军惧倭心理；三是因为他们的家属仍留在大陆，随时有遭到明政府的迫害的危险，“惟以倭名，则彼得以藏匿掩覆，而室家族戚，可得无虞。”

总之，海商为了进行海外贸易，公然与明朝政府违背社会历史发展潮流的海禁政策相对抗，对抗的结果是大规模的“倭寇”、“海盗”活动被镇压了下去，但封建政权也因此遭受了沉重的打击。一些比较清醒的官僚已经意识到海禁政策的失败：“片板不许下海，艨艟巨舰反蔽江而来；寸货不许入番，子女玉帛恒满载而去。”② 因此他们主张开放海禁，发展海上贸易，隆庆元年(1567)政府准许商民前往东西二洋贸易。由此看来，走私和武装海外贸易，倒成了封建政府对外开放的推动力，成了促成资本主义萌芽的革命性因素。

---

① 《嘉靖东南平倭通录》。

② 许孚远《敬和堂集》卷七“公移文”。

三、自 暴 自 弃

传统商人难以成长为瓦解封建经济体制的根本力量，除了政府的压制和社会对商人的贱视这些外在的因素外，商人自身的素质不高，也是遭致诟病的重要原因。

除了我们前面所列的奸商种种不法行为骗取不义之财外，商人生活的奢靡与腐化，一旦拥有钱财后的挥霍炫示都显示出这一阶层不会有远大前程，不仅仅是政府的抑商政策限制了商人的发展，商贾的自暴自弃也导致了自毁前程。

节俭勤劳与一定程度上的禁欲主义，是近代资本主义发展的基本前提。一些成功的商人曾凭借这些信条开创了基业，但不少人在获取钱财之后便不思进取，反变着法门挥霍浪费。由于许多商人发迹前地位低下，曾饱受苦难，发迹后便迫不及待地露富炫耀，以显示自我地位不凡。西门庆的一段夸口就典型地代表了这类商人的狂妄而又无耻的心态：

> 咱闻那佛祖西天，也止不过黄金铺地；阴世十殿，也要些楮镪营求。咱只消尽这家私，广为善事，就使强奸了嫦娥；和奸了织女，拐了许飞琼，盗了西王母的女儿，也不减我泼天富贵。[1]

无恶不作的西门庆已为千夫所指，尽管他只是一个小说人物，却代表了相当一部分商人的共同心态。

---

[1] 《金瓶梅》第五十七回

因拥有钱财而玩弄女人，是许多商人“成功”后不约而同的选择。这种以金钱关系为纽带的性关系不仅败坏了社会风气，而且粗暴地践踏了人性，成为一种危害甚大的社会腐败行为。

胡雪岩为一代富贾，他的失败，跟他的荒淫无耻的生活习性密切联系在一起。汪康年的《庄谐选录》这样说道：“杭人胡某，富埒封君，为近今数十年所罕见。而荒淫奢侈，迹迥寻常所有，后卒以是致败。”① 现择史书笔记所载录于后，以见胡雪岩生活奢靡之不可救药：

胡姬妾极多，于所居之室作数长弄，诸妾以次处其中，各占一室，若宫中之永巷然。胡不甚省其名，每夕由侍婢以银盘进，盘储牙牌无数，胡随手拈得一牌。婢即按牌后所镌之姓名呼入侍寝，每夕率以为常。

胡酷好色，每微服游行街市，见有姿色美丽者，即令门客访其居址姓氏，向之关说。除身价任索不计外，并允与其父若夫或兄弟一美馆。于是凡妇女之无志节者，男之阘茸耳，无不惟命是听。而其市肆店号所用之伙友，大半恃有内宠，乾没诓骗无所不至，遂至于败。

胡荒淫过度，精力不继，有以京都狗皮膏献者，胡得之大喜。盖他春药皆系煎剂或丸药之类，虽暂济一时，然日久易致他疾，惟狗皮膏只贴于涌泉穴中，事毕即弃去，其药性不经脏腑，故较他药为善。然京中他店所售皆伪物……。故胡每岁必嘱其至戚，挟巨金入京监制，以供一

① 见《一士类稿》，《近代稗海》第二辑，四川人民出版社。

年之用，所费也不赀。[1]

胡雪岩地位不低，正儿八经的红顶商人，官府奉之如财神，抑商也没有抑到他的头上，竟腐化到如此地步，其不败是不可能的了。

胡雪岩尚如此，其他商人则更不必说了。徽州商人自年少娶妻，寻即别妻外出经商，其妻在家守节，故徽州一带多有贞节牌坊，而徽商则在外寻花问柳，纳妾狎妓，一面在以血泪消损青春与生命，一面则是放荡与风流。辛苦积聚起来的钱财，花在女人身上浑然不惜。谢肇淛《五杂俎》里记载了一个放荡的商人最终破产的故事：

> 新安人衣食亦甚菲啬，薄糜盐豉，欣然一饱矣。唯娶妾宿妓争讼，则挥金如土。余友人汪宗姬家资巨万，与人争数尺地，捐万金；娶一狭邪如夫人，鲜车怒马，不避监司前驱。监司捕之立，捐数万金，不十年间萧然矣。

将巨资花在娶妾宿妓上，还怎么能将财产投到扩大经营的事业上去呢？这些缺乏理想的商人的自暴自弃行为不仅断送了自己的商业前程，往往还因放荡过度而殒命。

因发迹而露富炫财更是不少商人素质低下、招嫉杀身的重要原因。这些人因昔日受压而心理不健康，他们以为金钱能给自己带来荣誉和地位。唐代的巨贾邹凤炽以跟皇帝斗富为乐，后落两手空空。明代的沈万三在跟朱元璋对半筑城取

---

① 《一士类稿》"谈胡雪岩"。

胜后，又提出代出犒银，出资百万两，朱元璋说："匹夫犒天子军，乱民也，宜诛！"① 幸皇后谏而免死。这是两个极端的例子，都是在拿生命与财产作儿戏，寻刺激。商人到了以财作势的地步，他已失去了活力与进取，等着他的命运除了破亡别无选择。

四、路 漫 漫

一个利于商贾发展的社会环境在传统社会里尚很难形成气候，而传统商人素质的改造与提高的过程也非一朝之功，中国商贾要突破传统还要走漫漫长路，他们在艰难地跋涉着。

在中国社会跨入近代的门坎时，传统中国商人也在或多或少地改变着自身。在他们身上虽然能看到传统中国商人的特征，如在行业构成和经营方式上，他们主要从事于传统的商业、银钱业和典质业，同传统农业社会中古老的经济形式和组织保持着千丝万缕的联系；大都保留了"前店后坊"的独资经营以及建立在不同程度的封建家族、乡土关系基础上的合伙制度、学徒制度和行会制度；他们还承袭了明清"士商"的传统，在经营工商业的同时，又把眼睛盯着土地，染指于封建性地租剥削，与封建性土地经营继续保持不解之缘，同时在经济活动中，崇尚家族式经营，重视同乡关系等。

但是近代商人毕竟不同于传统商人。比如，他们虽然置有田产，但已不再固守"以末致富，以本守之"的古训，使商业性收入向封建地租收入回流，而是"以田养商"，把地租收入用

① 《明史·高后传》。

于工商业经营。他们在依托于传统工商业的同时，也广泛投资于工业、农业、交通运输业、公用事业和新式银行业等“实业”，并积极倡设实业和商业学堂，举办商品陈列所、劝工会、物产会等。他们同时开始接触近代工厂制度和新的经济营运方式，如创设了若干商业股份公司，即使是传统的钱庄业，也能主动地加强同近代工矿企业的金融联系，积极地向生产领域渗透。与进出口贸易密切相关的新兴行业，更是较多地采取近代的经营方式，如采用经销、代销、包销、拍卖和批零兼营等新的成交方式，广告宣传也日益得到应有的重视。

在生活方式和价值观念上，近代商人尽管仍基本上囿于传统的范围，但欧风美雨的影响，又使他们发生一些微小的变化。商品市场经济大大拓展了他们的生活空间和社会联系；为了适应新的社会生活和时代的变迁，他们又不得不更新头脑、接受新知，在对子女的教育方式上，他们通常已不再把子女送到私塾学习或设馆延师自教，而是送往新式学堂甚至送往国外留学，要求其子弟，“注重普通各科学”，“不独通文义、算术、历史、舆地、制造见长也，且能周知各国情势”。[①]

1905年上海《商务报》上发表一篇文章中指出：“上古之强在牧业，中古之强在农业，至今世强在商业。”[②] 也正如一位美国学者所指出的，新的社会经济价值观及通商口岸的新环境，“使中国商人感到他们在社会上占有了重要地位”[③]。正如一位学者所指出的：“绅商阶层逐步脱离传统轨道，摄入

---

① 《苏州商会档案丛编》“商业学堂卷”。

② 《东方杂志》第3期。

③ ［美］陈锦江《晚清官商与近代企业的关系》。

更多近代因素的过程，也就是中国民族资产阶级从无到有、逐步形成的过程。方新方旧、处于传统和近代之间的绅商，充当着近代民族资产阶级因以形成的历史介质和载体。”

近代商人带有传统社会的胎记，同时肩负着新时代的使命。“如果说绅商是我国民族资本家的早期形态，在他们身上还或多或少保留着诸如崇尚名节、联结乡谊、信义经商以及因果报应等传统的价值观念和行为方式的话，那么新一代的民族资本家则比较完整地体现出作为资本人格化的具体担当者。当他们执著地从事经济事业的时候，基本上是不加掩饰地向社会表明他们追逐利润、增殖资本的动机。”①

这些“新一代的民族资本家”是辛亥革命以后经营现代工商企业、银行的新兴企业家。他们与传统商人有着更多不同的品质，尽管为了经营的顺利，他们多与官府和政要保持密切的联系，但他们似乎已经没有必要非得通过仕途才能保护自己的商业利益或赢得社会声誉，“百万富翁们希冀通过捐官买爵，捞取个红蓝之顶、道府之衔，以便与政府对话的时代真的一去不复返了。”② 尽管时事多艰，世道险恶，但社会进步已经成为不可阻遏的历史潮流，封建势力尽管不甘心失败，终归逃脱不了日趋衰微的命运。“新兴的资产阶级深以自己的财富和经营能力，以及经济领域的成就而自傲，并开始以主人翁的姿态面对世事了。”③

人们依稀可以看到：中国商人的黄金时代来临了。

---

① 徐鼎新、钱小明著《上海总商会史（1902—1929）》第247页，上海社会科学出版社，1991年。

②③ （法）白吉尔《中国资产阶级的黄金时代（1911—1937）》第157页，上海人民出版社，1994年。

主要参考书目

1.《二十五史》,上海古籍出版社。

2.《近代稗海》,四川人民出版社,1985年。

3.《清稗类钞》,中华书局,1984年。

4.《明清徽商资料选编》,张海鹏、王廷元等编,黄山书社,1985年。

5.《明清晋商资料选编》,张正明、薛慧林主编,山西人民出版社,1989年。

6.《中国经济思想史资料选辑》(先秦部分),巫宝三编,中国社会科学出版社,1985年。

7.《中国近代经济思想资料选辑》,赵靖等编,中华书局,1982年。

8.《中国经济史资料》(秦汉三国编),傅筑夫、王毓瑚编,中国社会科学出版社,1982年。

9.《中国工商行会史料集》,彭泽益主编,中华书局,1995年。

10.《江苏省明清以来碑刻资料选集》,江苏省博物馆编,江苏人民出版社,1981年。

11.《中国古代商业史》,吴慧著,中国商业出版社,1983年。

12.《中国经济思想史简编》,胡寄窗著,中国社会科学出版社,1985年。

13.《中国经济史论丛》,傅筑夫著,生活·读书·新知三联书店,1980年。

14.《中国十大商帮》,张海鹏、张海瀛等著,黄山书社,1993年。

15.《商人与中国近世社会》,唐力行著,浙江人民出版社,1993年。

16.《明清时代商人及商业资本》,人民出版社,1956年。

17.《中国生财理财的智慧》,朱国宏著,浙江人民出版社,1991年。

18.《传统中国商人的文化洞察》,林大雄著,海天出版社,1993年。

19.《中国商业史》,王孝通著,上海书店影印商务印书馆1936年本。

20.《中国盐政史》,曾仰丰著,上海书店影印商务印书馆1937年本。

21.《徽州文化》,高寿仙著,辽宁教育出版社,1991年。

22.《三晋文化》,冯宝志著,辽宁教育出版社,1991年。